

Bedrijfsontwikkeling in zorg en recreatie in de agrarische sector

Aspecten rond investeringen en financiering

Katrin Oltmer
Jakob Jager
Corry Uenk
Gabe Venema

Projectcode 30772

Mei 2007

Rapport 2.07.07

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Bedrijfsontwikkeling in zorg en recreatie in de agrarische sector; Aspecten rond investeringen en financiering

Oltmer, K., J. Jager, C. Uenk en G. Venema

Den Haag, LEI, 2007

Rapport 2.07.07; ISBN/EAN: 978-90-8615-152-3

Prijs €12,25 (inclusief 6% BTW)

51 p., tab., bijl.

Het ministerie van LNV wil zicht op het investeringsgedrag en de financieringswijzen van agrarische ondernemers met een verbredingstak. Het onderzoek is gebaseerd op kwantitatieve informatie uit het Bedrijven-Informatienet en interviews met sectordeskundigen. Er is gekeken naar de verbredingstakken zorg en recreatie. Het blijkt dat veel ondernemers nog beperkt zicht hebben op bedrijfseconomische kengetallen, zoals de kostprijs, van de verbrede tak. Investerings- en financieringsbeslissingen op basis van rendement en cashflow zijn daarom moeilijk.

The Dutch Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality wants to get insight into the investment behaviour and finance strategies of farmers who diversify their farm with a secondary activity. The research is based on information from the Dutch FADN and on interviews with experts in the sector. The research focuses on care farms and farms with recreation facilities. It shows that many farmers know little about the economic data, such as the cost price, of the secondary activities. Investment decisions on the basis of returns or cash flow are hence difficult to make.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie.lei@wur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie.lei@wur.nl

© LEI, 2007

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
Summary	13
1. Inleiding	17
1.1 Aanleiding	17
1.2 Doelstelling	17
1.3 Aanpak	17
1.4 Opbouw rapport	18
2. Recreatie	19
2.1 Inleiding	19
2.2 Recreatie op het bedrijf: aantallen en vormen	19
2.3 Bedrijfseconomische positie bedrijven met recreatie	22
2.4 Drijfveren en belemmeringen	22
2.5 Verdeling recreatietak en reguliere tak	23
2.6 Investerings en financiering	24
2.7 Conclusies	25
3. Zorglandbouw	26
3.1 Inleiding	26
3.2 Definitie 'zorgboerderij'	26
3.3 Opbrengsten en continuïteit	28
3.4 Investerings	30
3.5 Financiering	32
3.6 Ondernemerschap	34
3.7 Conclusies en aanbevelingen	34
4. Conclusies en aanbevelingen	37
Literatuur	39
Bijlagen	
1. Aantallen agrarische verbreders	41
2. Geïnterviewden	43
3. Interviews met 8 ondernemers over ontwikkeling van de recreatietak	44

Woord vooraf

In opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) heeft het LEI onderzoek verricht naar bedrijfsontwikkeling in de verbrede tak op agrarische bedrijven. Naast het investeringsgedrag van agrarische ondernemers, stond de wijze van financiering centraal. Dit onderzoek beperkt zich tot bedrijven met recreatie of zorg als verbredingstak op het agrarische bedrijf.

De opdrachtformulering heeft plaatsgevonden in het LNV-onderzoeksprogramma Concurrentiekracht en Ondernemerschap en maakt deel uit van een omvangrijker project 'Verbreding onder de loep'. Het onderzoek is uitgevoerd door K. Oltmer, J. Jager, C. Uenk en G. Venema. Laatstgenoemde trad op als projectleider.

De begeleiding van het onderzoek was in handen van K. van Wissen (ministerie van LNV, Directie Landbouw) en N.J. Bosma (ministerie van LNV, Directie Platteland).

Een woord van dank is verschuldigd aan deskundigen uit de adviespraktijk en aan een aantal deelnemers in het Bedrijven-Informatienet van het LEI die allen geïnterviewd zijn.



Dr. J.C. Blom
Algemeen directeur LEI

Samenvatting

Het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit (LNV) heeft belangstelling voor de bedrijfsontwikkeling en het investeringsgedrag van verbrede ondernemers. Deze studie richt zich op de sectoren zorg en recreatie. Is de bedrijfsontwikkeling gericht op verdere groei van de verbrede tak of wordt er juist geïnvesteerd in een uitbouw van de reguliere tak? En is er een duidelijke relatie tussen de herkomst van de winst en de aanwending? Wat zijn de drijfveren enerzijds en de belemmeringen anderzijds om in de verbrede tak te investeren? De doelstelling van dit onderzoek is het inzichtelijk maken van het investeringsgedrag van agrarische ondernemers en de wijze van financiering van een verdere uitbouw van de verbrede tak op hun bedrijf.

Een gedegen kwantificering van de aspecten rond de bedrijfsontwikkeling, zoals opbouw van de winst, bleek al snel vrij moeilijk vanwege onvoldoende informatie in het Bedrijven-Informatienet (het Informatienet van het LEI). Naast het Informatienet zijn er daarom nog andere informatiebronnen geconsulteerd: bestaande literatuur en (diepte-)interviews met adviseurs, ondernemers en andere sectordeskundigen. Het onderzoek levert dan ook op een meer kwalitatieve wijze inzicht in de aspecten rond bedrijfsontwikkeling, investeringen en financiering in de verbrede tak.

Recreatie

De verbredingstak recreatie is heel divers en kan tal van verschillende vormen aannemen, variërend van minicampings, groepsaccommodaties en hotelkamers tot rondleidingen, excursies en verhuur van recreatiegoederen. Daarnaast zijn er ook talrijke mogelijkheden van de manier waarop de recreatietak is verweven in het bedrijf en van het tempo waarin de tak zich ontwikkelt. Ook de omvang van de recreatietak verschilt fors.

Het aantal agrarische bedrijven met recreatie is tussen 2003 en 2005 met circa 16% toegenomen tot ruim 2.800 bedrijven. Vanwege de ophanden zijnde intrekking van de Wet op de Openlucht Recreatie, is de kans op verdere groei van het aantal bedrijven en het aantal standplaatsen groot. Belangrijke belemmeringen voor een uitbreiding van een recreatietak hebben te maken met bestemmingsplannen, bijvoorbeeld omdat het buitengebied alleen agrarische bestemming heeft.

Minicampings zijn veruit de belangrijkste vorm van verbreding via recreatie. De sterkste groei zit echter in bedrijven die rondleidingen verzorgen. In 2003 hadden de minicampings bij de boer een aandeel van zo'n kleine 60% in het totale aantal kampeerterreinen in Nederland. Het aantal minicampings bij de boer ontwikkelt zich de laatste jaren ook sterker dan het totale aantal campings in Nederland. De meeste minicampings zijn te vinden op overige graasdierhouderijbedrijven en melkveebedrijven. Glastuinbouwbedrijven bieden relatief gezien weinig verblijfrecreatie aan. In deze sector wordt de recreatietak voornamelijk gekarakteriseerd door het aanbieden van rondleidingen.

Ruim 5% van de Nederlandse agrarische bedrijven met een omvang vanaf 16 nge (Nederlandse grootte-eenheid) behaalt per jaar meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit de

verbredingstak recreatie (Venema et al., 2006). Gemiddeld gaat het om een bedrag van bijna 20.000 euro. De spreiding in recreatieopbrengsten binnen deze groep is echter vrij groot. Deze bedrijven hebben in doorsnee ook redelijke inkomens en besparingen, maar deze variëren sterk en zijn vaak afhankelijk van de agrarische resultaten die in die periode werden gehaald. Het is niet bekend welk deel van de totale bedrijfskosten betrekking hebben op de recreatietak. Ook kan niet worden onderbouwd in hoeverre de recreatieactiviteiten een positieve dan wel negatieve invloed hebben op de resultaten van de agrarische tak.

Ook het beeld rond investeringsgedrag en financiering is heel divers en kunnen algemene conclusies met betrekking tot deze thema's moeilijk worden getrokken. Vaak vindt er een geleidelijke uitbreiding plaats van de recreatieactiviteiten. De investeringen die hiermee gemoeid zijn, blijven dan beperkt en kunnen in veel gevallen uit eigen middelen worden gefinancierd of kan worden volstaan met het gebruiken van de ruimte in een bestaande hypotheek. Bij het financieren van grotere investeringen wordt vaak het hele bedrijf als onderpand meegenomen en wordt naar de totale rentabiliteit en daarmee betalingscapaciteit van het gehele bedrijf gekeken. Het feit dat de investeringen ten behoeve van de recreatietak worden gedaan is dan van ondergeschikt belang. Op bedrijven met vooruitstrevende recreatieactiviteiten kan de financieringsbeoordeling plaatsvinden op basis van de verbredingstak. Op deze bedrijven is de bedrijfsontwikkeling in recreatie vaak ten koste gegaan van de agrarische productie, bijvoorbeeld door verkoop van quotum. Tot op heden zijn er geen specifieke financieringsproducten voor ontwikkeling in recreatie.

Zorg

Net als de verbredingstak recreatie kent ook de zorgtak op agrarische bedrijven een grote diversiteit. De diversiteit wordt onder andere bepaald door de verschillende doelgroepen waarop het bedrijf zich richt, de daarmee gepaard gaande types zorg die worden aangeboden en de omvang van de zorgtak. Afhankelijk van de genoemde factoren zal de zorgtak in meer of mindere mate met de agrarische tak van het bedrijven verweven zijn en zullen de opbrengsten uit de zorgtak een kleinere of grotere bijdrage leveren aan het gezinsinkomen.

Het aantal zorgboerderijen is in de afgelopen tien jaar ongeveer vertienvoudigd tot circa 720 bedrijven. Er is een blijvende belangstelling voor het opstarten van een zorgtak op agrarische bedrijven.

Het opstarten van de zorgtak is in veel gevallen het initiatief van de boerin, al dan niet met werkervaring in de zorgsector. Idealisme en persoonlijke belangstelling voor een bepaalde doelgroep spelen daarbij een belangrijke rol. Naast de ideële motivatie is de zorgtak ook bedoeld om het gezinsinkomen aan te vullen, maar niet als middel om een verliesgevend agrarische tak overeind te houden.

Het opstarten en uitbreiden van een zorgtak kan het best worden omschreven als een geleidelijk proces. Men begint met een kleine zorggroep die gewoon 'aanschuift aan de keukentafel'. In eerste instantie hoeven er geen grote investeringen gepleegd te worden en kunnen deze uit eigen middelen worden gefinancierd. Pas als de groep een bepaalde grootte bereikt, zijn er grotere investeringen voor bijvoorbeeld aparte eetruimtes of sanitaire voorzieningen, aan de orde.

Bij het nemen van (forse) investeringsbeslissingen zou zo goed mogelijk moeten worden gekeken naar de bedrijfseconomische effecten van de uitbreiding: wat zijn de te

verwachten opbrengsten, wat zijn de kosten en wat blijft er na aftrek van de kosten aan inkomen over?

De opbrengsten uit de zorgtak zijn over het algemeen vrij goed in beeld te brengen, bijvoorbeeld via de tarieven van het persoonsgebonden budget of de betrokken zorginstellingen. Over de kosten van een zorgplaats is bij de boeren echter weinig bekend. Zonder inzicht in de kosten kan er ook weinig worden gezegd over de bijdrage van de verbredingstak aan het inkomen en dus ook over de terugbetalingscapaciteit in het kader van externe financiering. Verstrekkers van leningen voor het financieren van bedrijfsontwikkeling in de zorg kijken bij de financieringsbeoordeling dan ook naar de waarde van het hele bedrijf, maar wel onder de voorwaarde dat de zorgtak er ook daadwerkelijk komt en opbrengsten oplevert.

Het ontbreken van een kostenplaatje staat de verdere professionalisering van de zorgtak in de weg. Een oplossing voor dit probleem zou de ontwikkeling van een methode voor kostprijsberekening voor de zorgtak kunnen zijn, zodat een splitsing van de kosten naar agrarische tak en naar zorgtak mogelijk is. Een goede onderbouwing van de bedrijfseconomische aspecten is een solide basis voor investeringsbeslissingen en in onderhandelingen met andere instellingen in de zorgketen.

Naast de bedrijfseconomische aspecten, is ook het ondernemerschap erg belangrijk in de zorglandbouw. Het scherp in beeld krijgen van de kwaliteiten van de zorgboerderij (en vervolgens het uitdragen daarvan) is voor de cliënten van belang. Ook geldverstrekkers kijken bij de financieringsbeoordeling steeds kritischer naar de achterliggende motieven van de ondernemer en de geschiktheid van het bedrijf als zorgboerderij.

Kortom, wil de zorglandbouw binnen de zorgketen op lange termijn als volwaardige partner worden geaccepteerd, dan is het motto 'behoud het goede en professionaliseer verder'. Het goede heeft te maken met de kwaliteit van de zorg. De professionalisering richt zich met name op een verdere ontwikkeling van het ondernemerschap en een degelijke onderbouwing van de bedrijfseconomische aspecten.

Aanbevelingen

Bij de ontwikkeling van ondernemerschap en bedrijfseconomische kennis van het eigen bedrijf zou de overheid een faciliterende rol kunnen spelen, zoals in het kader van een LNV-netwerkprogramma waarbij ondernemers met verbreding in zorg of recreatie hun ondernemerscompetenties en de bedrijfseconomische consequenties van bepaalde keuzes bewust wordt gemaakt.

Verder is er behoefte aan gerichte monitoring van het economische rendement van verbredingsactiviteiten, met name in de zorg. Ontbrekende informatie over de kosten belemmeren deze monitoring momenteel.

Naast het inkomenspotentieel van verbrede activiteiten op bedrijfsniveau is de economische impact van de verbrede activiteiten buiten de agrarische sector interessant. Met andere woorden, wat zijn de effecten van verbredingsactiviteiten op de vitaliteit van het platteland op langere termijn?

Summary

Business development in care farming and recreation activities in the agricultural sector;
Aspects of investing and financing

The Dutch Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality is interested in the business development and the investment behaviour of farmers who diversify their farms with a secondary activity. Is the business development aimed at growth of the agricultural activity or at growth of the secondary activity? Or, what is the relationship between origin and use of the profit? What are the motives on the one hand and the obstructions on the other hand to further invest in the secondary activity? The objective of this study is to get insight into the investment behaviour of farmers with a secondary activity and into the ways in which the development of the secondary activity is financed. The study focuses on care farms and farms with recreation facilities.

A thorough quantification of the aspect of business development, such as profit generation and use, appeared to be rather difficult because of lack of appropriate data in the Dutch Farm Accountancy Data Network (FADN). Along with information from the Dutch FADN, we therefore consulted existing literature and Internet resources as well as performed interviews with advisors, farmers and other experts in the sector. As a result, this research provides a more qualitative view on the aspects of business development, investment and financing concerning farm diversification.

Recreation

Recreation activities of farms are very diverse and can take on several forms, varying from small camping sites, accommodation for groups and hotel rooms to guided tours, excursions and renting out recreation goods. Furthermore, there are several ways in which the recreation activities are interwoven with the agricultural activities of the farm and differences in periods over which the recreation activities are being developed. Additionally, the size of the recreation activity varies widely between farms.

Between 2003 and 2005, the number of farms with a recreation activity has grown by 16% to more than 2,800 farms. Because the law on outdoor recreation will be withdrawn in 2008, a further growth of the number of farms with recreation activities and the size of the recreation activities is expected. An important obstruction for the expansion of the recreation activities are spatial plans since they often only permit agricultural activities on the land under concern.

The most popular forms of recreation on farms are small camping sites, although farms offering guided tours show the strongest growth in recent years. In 2003, small camping sites contributed with about 60% to the total number of camping sites in the Netherlands. Additionally, the number of small camping sites on farms is growing faster than the total number of camping sites in the Netherlands. Most of the small camping sites on the farm are on grazing animal farms, among which dairy farms. Farms with horticultural

ture under glass offer relatively little accommodation. In this sector, on-farm recreation is mainly characterised by guided tours.

More than 5% of all farms in the Netherlands larger than 16 nge (Nederlandse grootte-eenheid) yields more than 1,000 euro per year from the recreation activity (Venema et al., 2006). On average, the recreation activities of this group of farms nearly yield 20.000 euro. The variation around this average is, however, rather high. This group of farms does, on average, also receive reasonable incomes and savings. Yet, incomes and savings also vary widely and often depend on the agricultural results that have been achieved in the considered period. The costs arising through the recreation activities are not known, neither their share in total costs. Furthermore, it is not possible to determine the extent to which the recreation activity positively or negatively influences the results of the agricultural activities.

Investment behaviour and financing show a very diverse picture. Common conclusions on these subjects are hence difficult to draw. In most cases, the development of the recreation activity occurs gradually, little by little. The required investments of the gradual expansions are not substantial and can in most cases be financed by own resources or by an increase of an existing mortgage. Larger investments are in most cases financed on the basis of the value of the whole farm, regarding the total profitability and payment ability. The fact that the investments are done for the recreation activity is of minor importance. On farms with an advanced developed recreation activities, finance assessment may be based on the expected results of the recreation activity. Such farms often develop their recreation activity at the expense of the agricultural activity, for instance by selling quota or other production rights. Up to now, specific finance products for the development of recreation activities do not exist.

Care farms

Just as farms with recreation facilities, care farms are characterised by a large diversity. This diversity arises, among others, through the differences in target groups the farm is focussing on, the type of care offered and size of the care farm activity. Depending on these factors, the care farm activity is loosely or closely interwoven with the agricultural activity of the farm and contributes with larger or smaller amounts to farm income. In the past 10 years, the number of care farms in the Netherlands has increased tenfold to 720 farms. There are more farms that intent to start up care farm activities in the future.

Care farm activities are in most cases initiated by the farmer's wife, who often has work experience in health care. Important motives are idealism and personal interest in a particular target group. Along with these social motives, the care farm activity is also supposed to contribute to farm income. It should, however, not be seen as a mean to keep up unprofitable agricultural activities in the farm.

Initiating and expanding care farm activities are gradual processes. In the beginning small groups of clients usually just join family life, which does not require major investments. Small investments are most of the time financed by own resources. Only when groups of clients get larger, major investments are needed, for example for separate canteens or sanitary facilities.

If major investments in favour of the care farm activity have been taken, the farmer should consider the effects of this investment on farm results: what are the expected reve-

nues, what are the costs and remains after costs have been subtracted from revenues? The revenues generated by care farm activities are rather well known, for example from the official health care charges. There is, however, only little insight into the costs of care farm activities. Without knowledge of the costs, it is also difficult to say anything about the contribution of the care farm activity to farm income and about the payback capacity in cases of external financing. Therefore, moneylenders mostly take the value of the whole farms as a basis for their financing assessment, yet under the condition that the care farm activity will indeed be started and generate revenues.

The lack of an outline of the costs hampers further professionalisation of care farming. A solution would be the development of a method for cost price calculation for the care farm activity, such that total costs can be divided between care farm activity and agricultural activity. A solid economic foundation of the care farm activity is a sound basis for investments decisions and also for negotiations with other institutions of the health care system.

Along with economic aspects, entrepreneurship is very important in care farming. Clients want to see a clear picture of the care farm's characteristics and values. Additionally, moneylenders are starting to take a critical look at the motivation of the farmer for starting up a care farm and at the suitability of the farm for offering care farm activities.

In short, if care farming wants to be accepted as a full partner within the health care system, it should 'keep the good and continue to professionalise'. The 'good' refers to the quality of health care. Professionalisation refers to the further development of entrepreneurship and of economics aspects concerning farm results.

Recommendations

The development of entrepreneurship and insight into economic data, such as the cost price, could be facilitated by the government within the framework of the so-called 'LNV-network programmes'. In these programmes farmers with care farm and recreation activities are made conscious of their entrepreneurial competences and the economic consequences of the choices they made concerning business development.

Furthermore, there is a need for monitoring the economic data of the secondary activities, such as return and cost prices, especially for care farms. Currently, a lack of this information hampers monitoring.

Along with the income effect of the secondary activities on farm level, it would be interesting to get insight into the economic effects of the secondary activities outside the agri-cultural sector, or on rural economy as a whole. In other words, what are the effects of the secondary activities on rural vitality in the long term?

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit (LNV) wil meer inzicht in het investeringsgedrag van verbrede ondernemers. In hoeverre wordt de jaarlijkse winst (de vrij beschikbare cashflow) gebruikt voor bedrijfsontwikkeling? Is de bedrijfsontwikkeling gericht op verdere groei van de verbrede tak of wordt er juist geïnvesteerd in een uitbouw van de reguliere tak? En is er een duidelijke relatie tussen de afkomst van de winst (uit verbrede tak, reguliere tak) en de aanwending?

Dit onderzoek maakt onderdeel uit van een groter project 'Verbreding onder de loep'. Andere onderdelen van dit grotere project hebben zich gericht op een mogelijke kwantificering van de economische bijdrage van verbreding op agrarische bedrijven, op inzicht in de potenties van verbrede takken en op de invloed van het ruimtelijke ordeningsbeleid op de ontwikkeling van verbrede landbouw.

1.2 Doelstelling

Het inzichtelijk maken van het investeringsgedrag van agrarische ondernemers en de wijze van financiering van een verdere uitbouw van de verbrede tak op hun bedrijf.

1.3 Aanpak

In eerste instantie is getracht de bedrijfsontwikkeling en de daarmee samenhangende aspecten (economische positie, investeringen, financieringswijze) nader te kwantificeren. De huidige databanken zijn echter nog onvoldoende om een voldoende representatief beeld te geven van de eerder genoemde aspecten op verbrede bedrijven. Daarnaast is het nog niet goed mogelijk bij de opbouw van de winst, en daardoor ook de relatie tussen winst en investeringen, goed rekening te houden met het onderscheid tussen de reguliere (agrarische) tak en de verbredingstak. Bij deze vooranalyse is gebruik gemaakt van het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet).¹

Er is dan ook gekozen voor een combinatie van informatiebronnen: deels informatie uit het Informatienet (recreatie), literatuur en interviews met ondernemers en adviseurs (recreatietak) en adviseurs/deskundigen (zorg). Het onderzoek levert dan ook op een meer kwalitatieve wijze inzicht in de aspecten rond bedrijfsontwikkeling en financiering in de verbrede tak

¹ Dezelfde problematiek (representativiteit, verdelingsaspect agrarisch-verbrede tak) doet zich voor bij andere databronnen, bijvoorbeeld accountantsbureaus.

Gezien de omvang van het project is in overleg met de opdrachtgever gekozen voor de verbredingstakken zorg en recreatie. Een tak als huisverkoop is weer veel directer gerelateerd aan de agrarische tak (meer verdieping dan verbreding). Omdat investeringspatronen niet op basis van kwantitatieve informatie zichtbaar kunnen worden gemaakt, zijn diepte-interviews gehouden om meer zicht te krijgen op de achterliggende denklijnen van ondernemers. Dit moet leiden tot meer inzichten in de factoren die een belangrijke rol spelen in de investeringsfasen en beslissingsmomenten. Dat kan positief zijn (drijfveren, stimulansen) maar ook juist negatief (belemmeringen/-onduidelijkheden). De verwachting is dat hier grote verschillen te verwachten zijn tussen geïnspireerde ondernemers met een duidelijke drive en rationele verbreders (Van den Ham, 2002).

Voor een nadere toetsing hebben een aantal diepte-interviews plaatsgevonden met adviseurs/deskundigen die sterk betrokken zijn bij investeringsprocessen in de voor dit onderzoek relevante verbredingstakken, zoals banken (beoordeling financiering in relatie tot ondernemerschap, strategie) en (economische) adviseurs

1.4 Opbouw rapport

In hoofdstuk 2 staat bedrijfsontwikkeling in recreatie centraal. Hoofdstuk 3 behandelt de ontwikkeling van zorgtaken op het agrarische bedrijf. In hoofdstuk 4 worden een aantal conclusies getrokken en wordt afgesloten met een aantal aanbevelingen richting beleid en sector.

2. Recreatie

2.1 Inleiding

De verbredingstak recreatie is heel divers. Het recreatiegedeelte van een agrarisch bedrijf kan tal van verschillende vormen aannemen, variërend van minicamping tot rondleidingen en excursies. Daarnaast zijn er ook talrijke mogelijkheden van de manier waarop de recreatietak is verweven in het bedrijf en hoe de tak zich ontwikkeld. Al naar gelang de omstandigheden verschilt het tempo van ontwikkeling van de recreatietak. Zo ontwikkelt zich het ene bedrijf vrij snel en kan zich de ontwikkeling bij het andere bedrijf over 20 jaar uitspreiden. Ook de omvang van de recreatietak verschilt fors, afhankelijk van het aantal ondernemers dat betrokken is bij het bedrijf en het wel of niet aanwezig zijn van een opvolger. Bij sommige bedrijven werden in de loop van de tijd andere vormen verbreding - vaak ook wel in de recreatieve sfeer - opgezet.

De informatie in dit hoofdstuk is afkomstig uit het Informatienet, bestaande literatuur en interviews met bedrijven (recreatietak) en adviseurs/deskundigen. De analyse in dit hoofdstuk richt zich vooral op bedrijven met een minicamping, met name omdat over deze bedrijven voldoende informatie aanwezig is in het Informatienet. Luxere vakantieverblijven bij de boer, zoals hotelaccommodatie, vallen buiten beschouwing. Het is aan te nemen dat hier de investerings- en financieringsbeslissingen anders uitvallen.

Paragraaf 2.2 gaat in op de aantallen en vormen van recreatie op agrarische bedrijven. De drijfveren, kansen en belemmeringen voor de ontwikkeling van de recreatietak op agrarische bedrijven komen in paragraaf 2.3 aan de orde. Paragraaf 2.4 geeft een beeld van de verdeling tussen de recreatietak en de reguliere tak. In paragraaf 2.5 komen investeringen, het investeringsgedrag en de financiering aan bod. Paragraaf 2.6 sluit af met de conclusies.

2.2 Recreatie op het bedrijf: aantallen en vormen

Het aantal agrarische bedrijven met recreatie is tussen 2003 en 2005 met bijna 400 bedrijven toegenomen (circa 16%) tot ruim 2.800 bedrijven. In 2008 zal de Wet op de Openlucht Recreatie (WOR) worden ingetrokken. Bij de gemeente kan, vooruitlopend op deze intrekking, ontheffing worden aangevraagd en het kampeerterrein worden uitgebreid. De kans op een verdere groei van het aantal bedrijven maar wellicht nog meer van het aantal standplaatsen is groot. Dit zou kunnen leiden tot een verwatering van het concept. Zo wordt binnen de sector gevreesd dat het risico op nieuwe minicampings waar de gastvrijheid en de beschikbare tijd voor de gasten te wensen overlaat, toeneemt en dat dit soort ontwikkelingen zich tegen de sector zouden kunnen keren.

Recreatie op een agrarisch bedrijf kan veel verschillende vormen aannemen. De belangrijkste vormen zijn:

- minicamping (15, 25, 40 of iets meer plaatsen);
- groepsaccommodatie;
- buitenverblijf, appartement;
- hotelkamers;
- verhuur paardenboxen;
- huifkartochten, rondleiding, excursieruimte;
- excursies (ook in samenwerking met bijvoorbeeld Staatbosbeheer);
- fruitspelen;
- logies met ontbijt en warme maaltijd (soms uitbesteed aan plaatselijke leveranciers);
- kleinschalig verkoop van (streek)eigen producten.

Minicampings (verblijfrecreatie) zijn wel veruit de meest belangrijke vorm van verbreding, zo blijkt uit cijfers van de CBS-Landbouwtelling (tabel 2.1). Tussen 2003 en 2005 is het aantal bedrijven met een minicamping met 120 toegenomen (+ 8%). Een belangrijk deel van de bedrijven is aangesloten bij de VeKaBo (vereniging kamperen bij de boer)¹ en/of de Stichting Vrije Recreatie (SVR).

De sterkste groei is te zien bij bedrijven die rondleidingen verzorgen, tussen 2003 en 2005 ruim 40%. Het valt op dat het aantal bedrijven dat lid is van de SVR is in dezelfde periode meer dan verdubbeld. Kennelijk is er een toenemende behoefte onder boeren zich door aansluiting bij SVR te onderscheiden van andere minicampings.

Tabel 2.1 Vormen van recreatie op verschillende bedrijfstypen en totaal Nederland, 2003 en 2005

	Verblijfrecreaties		SVR-lid a)		Rondleidingen		Verhuur recreatiegoederen	
	2003	2005	2003	2005	2003	2005	2003	2005
Akkerbouw	325	327	56	204	71	108	32	47
Melkvee	368	418	113	246	258	392	67	100
Overig graasdierhouderij	452	520	144	259	263	319	297	303
Intensieve veehouderij	71	79	24	52	36	65	21	25
Gemengd bedrijf	206	191	50	123	89	138	45	53
Glastuinbouw	16	10	4	5	34	43	9	3
Opengrondstuinbouw	110	125	26	73	97	156	25	20
Totaal Nederland	1.548	1.670	417	962	848	1.221	496	551

a) De Landbouwtelling registreert alleen SVR leden. VeKaBo-leden worden niet apart geteld.

Bron: CBS-Landbouwtelling; bewerking LEI.

Uit tabel 2.1 komt naar voren dat de meeste minicampings te vinden zijn op overige graasdierhouderijbedrijven, gevolgd door melkveebedrijven en akkerbouwbedrijven. Minicampings zijn op deze bedrijfstypen dan ook het best in te passen in de bedrijfsstructuur en bedrijfsvoering. Glastuinbouwbedrijven bieden relatief gezien weinig verblijfrecreatie aan.

¹ VeKaBo is een belangenorganisatie voor kleinschalige accommodatieverschaffers op het platteland. Naast boeren kunnen ook particuliere accommodatieverschaffers lid worden van de vereniging. En naast minicampings zijn ook in toenemende mate vakantieverblijfbezitters, logies en ontbijtverstreckers en groepsaccommodaties lid van onze vereniging. (<http://www.vekabo.nl>).

In deze sector wordt de recreatietak voornamelijk gekarakteriseerd door het aanbieden van rondleidingen. De meeste rondleidingen worden op melkveebedrijven aangeboden, met een toename van meer dan 50% tussen 2003 en 2005.

Tabel 2.2 Kampeertreinen in Nederland in 2003 en aandeel boeren minicampings, naar aantal en naar capaciteit

2003	Totaal Nederland	Waarvan boeren minicampings	
	aantal	aantal	in %
Kampeertreinen	3.005	1.715	57
Toeristische standplaatsen	142.250	29.975	21
Toeristische slaappleaatsen	712.250	149.925	21

Bron: Marktplan adviesgroep (2005).

In 2003 hadden de minicampings bij de boer in aandeel van zo'n kleine 60% in het totaal aantal kampeertreinen in Nederland (tabel 2.2). Het aandeel toeristische stand- en slaappleaatsen op minicampings in het totaal aantal toeristische stand- en slaappleaatsen in Nederland is met 20% veel lager. De reden is het beperkte aantal gemiddelde standplaatsen op een minicamping. Elk kampeertrein heeft een aantal standplaatsen. Op een minicamping zijn gemiddeld 17 standplaatsen aanwezig. Gemiddeld over alle kampeertreinen in Nederland zijn er bijna 50 standplaatsen per kampeertrein. Elke standplaats heeft een capaciteit circa 5 slaappleaatsen.

De minicampings bij de boer ontwikkelen zich de laatste jaren ook sterker dan het totaal aantal campings in Nederland. Tabel 2.3 toont de ontwikkeling van het aantal campings en minicampings en het aantal overnachtingen op kampeertreinen in Nederland tussen 1998 en 2003.

Tabel 2.3 Ontwikkeling van het aantal campings en minicampings en het aantal overnachtingen op kampeertreinen in Nederland 1998-2003 (index 1998=100)

Aanbod	1998	2003	Index 1998=100
Totaal aantal campings	2.140	2.240	105
Minicampings	1.320	1.715	130
Aantal overnachtingen op kampeertreinen	21.000	23.000	110

Bron: Marktplan adviesgroep (2005).

Uit tabel 2.3 blijkt dat naast het feit dat het aantal minicampings zich sterker ontwikkelt dan het totaal aantal campings, ook het aantal overnachtingen op minicampings relatief sterker toeneemt. Dat komt de bezettingsgraad van de minicampings ten goede.

2.3 Bedrijfseconomische positie bedrijven met recreatie¹

Ruim 5% van de Nederlandse agrarische bedrijven met een omvang vanaf 16 nge behaalt per jaar meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit de verbredingstak recreatie (dag- en verblijfsrecreatie). Het betreft relatief veel gemengde landbouwbedrijven. In doorsnee zijn deze bedrijven iets kleiner dan het gemiddelde landbouwbedrijf. Ook veel biologische bedrijven hebben recreatie als verbredingsactiviteit.

Op de bedrijven met meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit recreatie wordt ruim 10% van de bedrijfsopbrengsten met recreatieactiviteiten verdiend. Gemiddeld gaat het om een bedrag van bijna 20.000 euro. De spreiding in recreatieopbrengsten binnen deze groep is groot; een klein deel genereert meer dan 50.000 euro, het overgrote deel blijft echter stecken tussen de 1.000 en 5.000 euro.² Het is niet bekend welk deel van de totale bedrijfskosten betrekking hebben op de recreatietak. Ook kan (nog) niet worden onderbouwd in hoeverre de recreatieactiviteiten een positieve dan wel negatieve invloed hebben op de resultaten van de agrarische tak.

De bedrijven met minimaal 1.000 euro aan opbrengsten uit recreatie hebben in doorsnee redelijke inkomens en besparingen. Dit biedt perspectief voor verdere groei in de landbouw of in de verbredingstak. Ook ten aanzien van de besparingen zal de spreiding tussen bedrijven en ook tussen sectoren groot zijn, vaak sterk afhankelijk van de agrarische resultaten in die periode behaald. Meer eigen middelen, maar ook meer nieuw aangetrokken financieringsmiddelen hebben ertoe geleid dat recreatieverbreders in doorsnee meer investeerden dan collega-agrariërs. Of dit in de agrarische tak of verbredingstak is geweest, is niet bekend. Dit zal sterk worden bepaald door de mate waarin bedrijfsontwikkeling in de recreatietak binnen de strategie van het bedrijf past.

2.4 Drijfveren en belemmeringen

Uit de interviews kwamen een aantal drijfveren en stimulansen en knelpunten en belemmeringen voor de ontwikkeling van recreatie als agrarische verbredingstak naar voren.

Drijfveren en stimulansen

Een belangrijke drijfveer voor het opstarten van een recreatieve tak zijn vaak beperkingen in uitbreiding van de reguliere takken door bijvoorbeeld quotering of bouwstop. Vaak ligt ook de opleiding en/of interesse van de partner in het sociale vlak. Recreatie is dan een richting die hierbij aan kan sluiten.

Positief voor de sector zijn de samenwerkingsverbanden en stichtingen die, al dan niet met behulp van Europese subsidies (LEADER), het plattelandstoerisme op de kaart zetten en promoten, zodat verder ontwikkeling van het plattelandstoerisme en het platteland in het algemeen mogelijk gemaakt wordt. In dit kader is ook de medewerking van de

¹ Deze paragraaf is gebaseerd op het rapport *Verbreding onder de 'loep'; Monitoring economische positie van agrarische bedrijven met verbreding in recreatie, huisverkoop en zorg* (interne nota).

² Nader onderzoek is nodig om de recreatiekenmerken van deze bedrijven in beeld te brengen (betreft het met name mini-campings?).

lokale overheden te noemen. Ook is de samenwerking onder collega's die gebruik maken van elkaars diensten in de recreatieve sfeer is over het algemeen goed en stimulerend. Daarnaast wordt de samenwerking met Staatsbosbeheer als positief ervaren omdat daarvoor gebruik kan worden gemaakt van goedkopere arbeidskrachten.

Knelpunten en belemmeringen (en mogelijke oplossingen)

De doorslaggevende knelpunten en belemmeringen hebben te maken met bestemmingsplannen. Bestaande bestemmingsplannen beperken vaak de mogelijkheden om uit te breiden, bijvoorbeeld omdat het buitengebied alleen een agrarische bestemming heeft. Naast de wet- en regelgeving van de gemeente, zoals bouwvergunningen en brandveiligheid, worden ook de ondeskundigheid over recente wetswijzigingen bij de gemeentes en andere lagere overheden in veel gevallen als belemmering ervaren. Verder is er vaak ook geen duidelijkheid over mogelijke subsidies voor (innovatieve) activiteiten op het platteland, zoals projecten voor het lager en voortgezet onderwijs. Bij de ontwikkeling van deskundigheid op het gebied van wet- en regelgeving kan de VeKaBo (Vereniging van Kampeerboeren) een rol spelen. De VeKaBo is in de loop van de jaren fors gegroeid en omvat momenteel circa 900 leden. Er zijn regiobesturen die worden gevormd door ondernemers die actief zijn in deze sector.

In paragraaf 2.2 is reeds aangehaald dat een wildgroei van recreatie op agrarische bedrijven zich tegen de sector zou kunnen keren, met name vanwege mogelijke achteruitgang van de kwaliteit. Een mogelijke oplossing voor dit probleem zou een kwaliteitskeurmerk zijn, dat voor zelfregulatie zorgt.

2.5 Verdeling recreatietak en reguliere tak

In de meeste gevallen is er een duidelijke taakverdeling tussen de personen op het bedrijf afgesproken. In de praktijk komt het er vaak op neer dat de boerin de boekingen regelt, de gasten verwelkomt, schoonmaakwerkzaamheden doet en met de gasten afrekent. De boer voert de onderhoudswerkzaamheden van de recreatietak uit, meestal alleen klein onderhoud, maar in enkele gevallen en groot onderhoud en nieuwbouw. Afhankelijk van de vaardigheden en interesses van de ondernemer kan het gebeuren hij/zij zich helemaal richt op het in stand houden en uitbreiden van de recreatietak en voor de reguliere tak een (part-time) medewerker in dienst neemt. In een dergelijk geval is de boer meer bouwvakker dan boer en kan hij uit deze werkzaamheden een hogere meerwaarde halen dan uit het uitvoeren van de reguliere takken.

Soms is er ook sprake van drie ondernemers waarbij de opvolger (in de toekomst) de reguliere tak op zich neemt en de ouders de verbrede tak en de boekhoudingen volledig gescheiden zijn. In de toekomst is de splitsing dan vrij eenvoudig te realiseren. Op de meeste bedrijven is er echter slechts één boekhouding. In het geval dat het bedrijf onder de landbouwregeling valt, is de recreatietak er goed uit te halen omdat er een BTW-boekhouding moet worden gevoerd.

In sommige gevallen groeien zowel de reguliere tak als de recreatietak, maar staat de reguliere tak op de eerste plaats. In andere gevallen is de groei alleen gericht op de recreatietak en wordt de reguliere tak zelfs iets afgebouwd.

2.6 Investerings en financiering

Investerings

Het beeld rond investeringen en het investeringsgedrag is divers. Op veel van de geïnterviewde bedrijven vindt er een geleidelijke uitbreiding plaats van de recreatieactiviteiten. De investeringen die hiermee gemoeid zijn, blijven dan beperkt en kunnen in veel gevallen uit eigen middelen worden gefinancierd. Soms kan worden volstaan met het gebruiken van de ruimte in een bestaande hypotheek. In andere gevallen kan een nieuwe hypotheek worden verkregen nadat de bestaande gebouwen (hoger) zijn getaxeerd.

Is er sprake van nieuwbouw, bijvoorbeeld vanwege een ruimere uitbreiding van de recreatietak, dan variëren de investeringsbedragen op de geïnterviewde bedrijven tussen de 40.000 tot 100.000 euro.

Financiering

Uit de interviews onder ondernemers komt naar voren dat financiering van de benodigde investeringen (tot 100.000 euro) goed verloopt. Dit gebeurt via eigen middelen of vaak via het concept van totaal financiering, waarbij de prestaties van het gehele bedrijf worden bekeken. De rentabiliteitsprestatie uit de reguliere tak is dan bepalend. In sommige gevallen vindt de verstrekking van een lening plaats op basis van onderpand en cashflow uit de recreatietak.

Hoe kijken financieringsverstrekkers tegen financieren bedrijfsontwikkeling in recreatie aan?

Op veel van de bedrijven met recreatie is de werkelijke inkomensbijdrage uit deze neventak beperkt tot nihil. Veel bedrijven met een minicamping zullen blij zijn indien de kosten eruit worden gehaald. Het voordeel halen de ondernemers dan vooral uit imagoverbetering voor de sector en het eigen werkplezier. Mede door regelgeving en eisen ten aanzien van sanitair moet tegenwoordig meer geïnvesteerd worden bij het opzetten van een minicamping dan bijvoorbeeld 10 tot 15 jaar terug. Slechts een beperkt deel van de bedrijven met recreatie verdient een goede boterham met deze tak. Vaak is de rol van de agrarische sector op deze bedrijven verkleind (bijvoorbeeld verkoop van melkquotum en nadruk op overig vee/jongvee) en is men in toenemende mate gespecialiseerd in recreatie. Op deze bedrijven kan op basis van de rentabiliteitsbeoordeling van alleen de recreatiesector en het ondernemerschap een nieuwe lening worden verkregen. Bij de beoordeling van de ondernemer is er vooral aandacht voor de achterliggende motieven achter de opstart of verdere ontwikkeling van de recreatietak (waarom wil je investeren?) en de geschiktheid van de ondernemer (ondernemerschap). Is de cashflowbegroting uit de recreatietak onvoldoende, dan wordt er nog kritischer beoordeeld en wordt de financiering beoordeeld op basis van het totale bedrijf. In hoeverre is de totale cashflow, inclusief uit agrarische activiteiten, voldoende om de extra rente en aflossing te dragen?

Een aanbeveling naar de overheid is zich vooral te richten op het ondersteunen van ondernemers bij het maken van strategische keuzes (facilitering, investeren in opbouw van (gebruik van) deskundig advies en cursussen en dergelijke).

Box 2.1

Uit de interviews met ondernemers komt naar voren dat er in de praktijk geen nieuwe financieringsproducten specifiek voor de recreatietak zijn (zoals groenfinanciering voor natuur, biologische landbouw of windmolens). Het komt wel voor dat in overleg met de financier de ondernemer bewust kiest voor een aflossingsvrije hypotheek, zodat alle opbrengsten uit de verbrede tak kunnen worden geïnvesteerd in verdere uitbreiding en

modernisering.¹ Sommige bedrijven betalen rente- en aflossingverplichtingen aan de reguliere tak, in het geval de lening ten behoeve van de ontwikkeling van de verbredingstak op basis van de rentabiliteit van het hele bedrijf is verstrekt. Dit om de baten en lasten zowel voor de agrarische tak en verbredingstak enigszins zuiver te houden.

2.7 Conclusies

Er is een grote diversiteit in agrarische bedrijven met een recreietak. Dit geldt ook met betrekking tot de opbrengsten uit recreatie. Algemene conclusies met betrekking tot investering en financiering rond de recreietak op agrarische bedrijven kunnen daarom moeilijk worden getrokken. Vaak worden nodige (kleinere) investeringen uit eigen middelen of het verhogen van bestaande hypotheek gefinancierd. Bij het financieren van grote investeringen wordt vaak het hele bedrijf als onderpand meegenomen en wordt naar de totale rentabiliteit en daarmee betalingscapaciteit van het gehele bedrijf gekeken. Het feit dat de investeringen ten behoeve van de recreietak worden gedaan is dan van ondergeschikt belang. Een klein deel van de bedrijven verdient een goede boterham met recreatie. Hier kan de investeringbeoordeling plaatsvinden op basis van de resultaten van de verbredingstak. Op deze bedrijven is de bedrijfsontwikkeling in recreatie vaak ten koste gegaan van de agrarische productie, bijvoorbeeld door verkoop van quotum. Tot op heden zijn er geen specifieke financieringsproducten voor investeringen in recreatie op agrarische bedrijven.

De belangrijkste bedreiging voor de verdere ontwikkeling van recreatie op agrarische bedrijven is het ruimtelijke beleid, met name bestaande bestemmingsplannen waarop in het buitengebied alleen een agrarische bestemming ligt (zie Migchels et al., 2007). Daarnaast wordt de (ongeremde) groei van recreatiegelegenheden op agrarische bedrijven, gestimuleerd door afschaffing van de Wet op de Openluchtrecreatie, als een bedreiging ervaren. Een mogelijke achteruitgang van de kwaliteit zou zich op termijn tegen de sector kunnen keren. Een kwaliteitskeurmerk (certificering) zou een oplossing kunnen zijn.

Een kans voor de overheid is een bijdrage te leveren (faciliteren) in het maken en onderbouwen van strategische keuzes rond verbreding.

¹ Bij schaalvergroting in de agrarische sector is er de trend dat steeds meer wordt gefinancierd via leningen met een steeds langere aflossingsduur (bijvoorbeeld van 30 naar 60 jaar) of met aflossingsvrije leningen.

3. Zorglandbouw

3.1 Inleiding

Zorg is een relatief jonge tak in de landbouw, die zich de laatste jaren sterk ontwikkelt. Zo is het aantal zorgboerderijen in de afgelopen tien jaar ongeveer vertienvoudigd tot circa 720 bedrijven en is er een blijvende belangstelling voor het opstarten van een zorgtak op het bedrijf (Steunpunt Landbouw en Zorg, 2007). Gepaard gaand met de sterke stijging van het aantal zorgboerderijen in Nederland, nam ook de diversiteit van deze sector een sterke vlucht. Dat de sector heel divers is en de zorgtak tal van verschillende vormen aan kan nemen, is dan ook nagenoeg de enige algemene uitspraak die over deze sector gedaan kan worden.

Als gevolg hiervan is ook met betrekking tot het investeringsgedrag geen algemeen patroon herkenbaar, omdat investeringsbeslissingen sterk afhankelijk zijn van factoren als de gekozen doelgroep, het type zorg, het aantal zorgplaatsen en de opbrengstenwijze. Daarnaast benaderen veel boeren de zorgtak vaak (nog) niet op een bedrijfseconomische manier, bijvoorbeeld door te kijken naar de kostprijs van een zorgplaats. De belangrijkste uitdagingen van de sector voor de komende jaren zijn dan ook het inzichtelijk maken van het kosten- en opbrengstenplaatje van een zorgtak en het bewustmaken van boeren van de economische gevolgen die bepaalde beslissingen rond de ontwikkeling van de zorgtak hebben.

Net als in andere agrarische sectoren is 'ondernemerschap' een belangrijk onderwerp in de zorglandbouw. Afhankelijk van competenties en affiniteit van de ondernemer, zal hij/zij kiezen voor een bepaalde doelgroep, een bepaalde soort opvang en een bepaalde manier van financiering. Het bewustmaken van het eigen ondernemerstype en het ontwikkelen van ondernemerschapcompetenties in de zorglandbouw zal de komende jaren een steeds belangrijkere rol gaan spelen.

De informatie in dit hoofdstuk is gebaseerd op bestaande literatuur, informatie op het internet en interviews met sectordeskundigen (bijlage 2). In het vervolg komen genoemde aspecten aan de orde. Paragraaf 3.2 geeft een aantal gedachten over de definitie van de term 'zorgboerderij'. Paragraaf 3.3 gaat kort in op de continuïteit van bedrijven met een zorgtak. Investerings komen in paragraaf 3.4 aan de orde. Aspecten rond de financiering worden in paragraaf 3.5 besproken. Het belang van ondernemerschap wordt nog eens benadrukt in paragraaf 3.6. Paragraaf 3.7 sluit af met de belangrijkste conclusies en worden een aantal aanbevelingen gedaan.

3.2 Definitie 'zorgboerderij'

Afgezien van de verscheidenheid betreffende de doelgroepen, het aantal zorgplaatsen, de manier van financiering enzovoort, kunnen de zorgboerderijen in twee grote groepen wor-

den verdeeld. Ten eerste zijn er bestaande agrarische bedrijven die door verbreding een tweede inkomen willen genereren. Bij deze bedrijven staat in eerste instantie de agrarische tak centraal. Ten tweede zijn er zorgboerderijen, opgestart door mensen die in de meeste gevallen zelf of waarvan de partner in de zorg hebben gewerkt en die graag voor zich zelf willen beginnen. Bij dit type bedrijven staat de zorg vanaf het begin centraal. Zo is bijvoorbeeld in de provincie Overijssel (steekproef: 50 zorgboerderijen) de verdeling tussen de eerste en de tweede groep circa 85 en 15%. Onder de eerste groep vallen ondernemers die bij hun bestaand landbouwbedrijf een zorgtak hebben toegevoegd, en ondernemers die het agrarische gedeelte van hun bedrijf aan hebben gepast, meestal verkleind (www.zorgboeren.nl).

Met betrekking tot de term 'verbreding' kan bij de eerste groep worden gesproken over verbreding van de landbouw, terwijl het bij de tweede groep eerder gaat om verbreding van het platteland. De ruimte in het landelijke gebied wordt ingevuld door de hoofd-functie 'zorg' en niet meer door de functie 'landbouw'.

De zorglandbouw vindt op bedrijven van verschillende grootte en type plaats. Het grootste aantal bedrijven met een zorgtak is te vinden onder de graasdierbedrijven, en dan vooral onder de middelgrote melkveebedrijven en de kleine graasdierbedrijven. Het merendeel van de bedrijven met een zorgtak is kleiner dan 70 nge, maar zorgactiviteiten vinden ook plaats op grote bedrijven met een goed toekomstperspectief voor de agrarische tak (tabel 3.1).

Tabel 3.1 Aantal bedrijven met een zorgtak naar bedrijfstype en grootte, 2005 a)

	Kleine bedrijven (< 70 nge)	Middelgrote bedrijven (70-150 nge)	Grote bedrijven (> 150 nge)	Totaal
Graasdierbedrijven	177	137	19	333
w.v. Melkveebedrijven	63	117	14	194
Overige graasdierbedrijven	114	20	5	139
Combinatiebedrijven	58	18	5	81
Tuinbouw- en blijvende teeltbedrijven	45	11	17	73
Akkerbouwbedrijven	19	7	3	29
Hokdierbedrijven	13	9	4	26
Totaal	312	182	48	542

a) meest recente gegevens over zorg in de Landbouwtelling

Bron: CBS-Landbouwtelling

Bij alle verscheidenheid kan men zich afvragen wat eigenlijk nog de betekenis is van de term 'zorgboerderij'? Er zijn al geluiden dat sommige zorgboerderijen juist niet met deze term betiteld willen worden, puur om zich te onderscheiden van de grote groep. Er zijn immers ook bedrijven/instellingen/ondernemingen die vanwege het positieve imago dat een zorgboerderij heeft, graag hiermee geassocieerd willen worden terwijl ze in werkelijkheid ver af staan van de zorgboerderij in de agrarische zin. Een andere reden om niet voor de benaming 'zorgboerderij' te kiezen, is dat de doelgroep waarop de boerderij zich richt, niet met de term 'zorg' geassocieerd wil worden. Hierbij valt te denken aan kinderopvang of 'leer-werk'-trajecten.

Toch draait het er in de praktijk vooral om helder aan te geven wat het aanbod aan zorgactiviteiten is op een bedrijf, zodat de klant een bewuste keuze kan maken. Daarbij is het van belang dat aspecten als kwaliteitsborging/keurmerk goed zichtbaar zijn.¹

Een ondernemer met het plan om een zorgtak te beginnen doet er dus goed aan om scherp in beeld te hebben waardoor zijn boerderij zich onderscheidt van andere zorgboerderijen. Hij/zij moet duidelijk kunnen maken wat het bedrijf voor een bepaalde doelgroep (aan kwaliteit) te bieden heeft en waarom het bedrijf zich juist op deze doelgroep richt. Voor kinderen en jeugd is de boer als rolmodel en identificatiefiguur bijvoorbeeld heel belangrijk. Voor deze doelgroepen moet de boer dus vooral boer blijven. Bij re-integratietrajecten voor ex-gedetineerden of verslavingszorg is het gewone werken op een bedrijf waar de cliënt een volwaardige plek vervult van belang. Voor de doelgroep ouderen, daarentegen, heeft een mooi gelegen boerderij met aantrekkelijke buitenruimtes vaak ook al voldoende meerwaarde.

3.3 Opbrengsten en continuïteit

3.3.1 Opbrengsten

Zorgboerderijen kunnen op verschillende manieren worden vergoed voor hun zorgdiensten. Stichting Landbouw en Zorg presenteert gegevens over de wijze waarop bedrijven vergoedingen (opbrengsten) voor zorg ontvangen (tabel 3.2).

Tabel 3.2 Aantal bedrijven naar opbrengstwijze van de zorgtak per jaar, 1998-2006

	1998	2000	2001	2004	2005	2006	Vershil (%) 2001-2006
Onderdeel zorginstelling/dac a)	24	64	77	86	78	87	+ 13
Eigen AWBZ-erkenning	12	15	16	21	39	41	+ 156
Zelfstandig bedrijf, samenwerking met instelling	14	72	145	145	192	206	+ 42
Zelfstandig bedrijf, opbrengsten							
Persoonsgebonden Budget	12	48	45	103	217	279	+ 520
Geen vergoeding	?	?	26	24	26	26	0
Anders	?	?	13	15	15	18	+ 38

a) dac: dagactiviteitencentrum.

Bron: Stichting Landbouw en Zorg, berekeningen LEI.

Uit de tabel blijkt dat het overgrote deel van de zorgboerderijen een zelfstandig bedrijf is, waarvan het merendeel opbrengsten genereert via het Persoonsgebonden Budget (PGB) en een iets kleiner deel via samenwerking met zorginstellingen. Daarnaast zijn er in 2006 bijna 90 bedrijven die onderdeel zijn van een zorginstelling of dagactiviteitencentrum (dac). Zo'n 40 bedrijven heeft een eigen AWBZ-erkenning. Verder zijn er bedrijven die nog geen

¹ Op ongeveer 70 zorgboerderijen heeft reeds een evaluatietraject rond kwaliteitsborging en keurmerk plaatsgevonden (opmerking van Steunpunt Landbouw & Zorg).

vergoeding ontvangen voor de zorgverlening of die dat op een andere wijze hebben geregeld.¹ Bedrijven die nog geen vergoeding ontvangen zijn waarschijnlijk net opgestart.

Bij de cijfers in tabel 3.2 is enige nuancering op zijn plaats. Hoewel nog klein in absolute getallen, groeit het aantal bedrijven met een eigen AWBZ-erkenning relatief sterk, meer dan 150% tussen 2001 en 2006. Het betreft vooral grotere zorgboerderijen met veel meer cliëntenplaatsen dan gemiddeld. Het omgekeerde is het geval voor de groep 'zelfstandig bedrijf, financiering via PGB'. Hier betreft het vooral veel bedrijven met een relatief klein aantal cliëntenplaatsen. Dit financieringsconcept is wel het meest populair onder de zorgboeren, gezien de groei van meer dan 500% tussen 2001 en 2006. Ook zelfstandige bedrijven die samenwerken met een zorginstelling nemen verder toe in de genoemde periode. De groei van zorgboerderijen als onderdeel van een zorginstelling stagneert daarentegen.

De populariteit van het PGB kan deels worden verklaard door het feit dat de netto-opbrengsten per productiedag hoger kunnen zijn dan bij een samenwerking met een zorginstelling. Een zorginstelling heeft wel een hoger budget maar ook haar eigen onkosten en overhead die bekostigd moeten worden. Daarnaast biedt het PGB de meeste vrijheid, maar ook de meeste verantwoordelijkheid, in de keuze van cliënten en het bepalen van het reilen en zeilen van de zorgtak. Dit betekent echter niet dat opbrengsten via het PGB ook de beste oplossing is voor iedereen die een zorgtak aan zijn bedrijf wil toevoegen. Het PGB brengt immers ook een bepaald risico met zich mee. Zo is men bijvoorbeeld zelf verantwoordelijk voor het invullen van de zorgplaatsen. Een (vast) contract met een zorginstelling kan wat dat betreft meer zekerheden bieden. De passende opbrengstenwijze moet daarom afhankelijk van het ondernemerstype worden gekozen.

Een eigen AWBZ-erkenning betekent dat de zorgboerderij direct in onderhandeling kan gaan met een zorgkantoor² en daardoor zijn markt vergroot. Vaak wordt de indruk gewekt dat bedrijven met een eigen AWBZ-erkenning de meest vooruitstrevende bedrijven zijn en als pioniers op hun gebied kunnen worden beschouwd. Het leggen van deze relatie is niet altijd juist. Er zijn zeker ook vooruitstrevende bedrijven die bewust geen eigen AWBZ-erkenning willen hebben. Bij het zorgkantoor is men als zorgboerderij 'maar' een kleine, en daarnaast ook nieuwe aanbieder van zorg, waardoor men geen grote onderhandelingspositie heeft. Vaak heeft men als zorgboerderij met een eigen AWBZ-erkenning minder keuzevrijheid betreffende de cliënten en bovendien betekent het meestal een forse vergroting van de administratieve lasten. Het kiezen voor een eigen AWBZ-erkenning is ook weer afhankelijk van het ondernemerstype. De zorgboer kiest er bewust voor omdat dat het best bij zijn bedrijf en manier van ondernemen past.

Een nieuwe ontwikkeling is dat zich meerdere bedrijven verenigen en collectief een eigen AWBZ-erkenning aanvragen. Regionale stichtingen of verenigingen spelen bij de opzet en invulling hiervan een rol. Ze zijn veel meer dan studieclubs en verlenen daarnaast ook diensten bij het matchen van vraag en aanbod, het regelen van specifieke verzekeringen, organiseren van cursussen en dergelijke. Hetzelfde geldt voor intermediairs.

¹ Bij andere vergoedingen valt te denken aan financiering in het kader van arbeidsre-integratie, UWV, sociale diensten van gemeenten. Soms vindt ondersteuning plaats via gelden van fondsen (VSB fonds, Rabobank Foundation) of subsidies (zie ook: www.landbouwzorg.nl).

² Zorgkantoren zijn gezamenlijk door zorgverzekeraars opgezet. Zij zijn zelfstandig werkende kantoren die zorgvraag en zorgaanbod in een specifieke regio zo goed mogelijk op elkaar trachten af te stemmen.

De WMO

Vanaf begin dit jaar is de Wet Maatschappelijk Ondersteuning (WMO) in werking getreden. De WMO wordt gefaseerd ingevoerd en heeft op dit moment alleen nog maar betrekking op het onderdeel huishoudelijke verzorging. De uitvoering van de WMO is in handen van de gemeenten, die op die manier meer zeggenschap krijgen over het inkopen van zorg. In 2008 krijgen ook de zorgboerderijen te maken met de WMO. Het plan is dat een van de kernproducten van zorgboerderijen, de ondersteunende begeleiding, ook overgaat naar de WMO. Met betrekking tot de financiering zullen zorgboerderijen in toekomst dus meer met de eigen gemeente in contact moeten treden. Dit is in eerste instantie iets nieuws, met alle bijhorende onzekerheden. Het biedt echter ook kansen voor de sector. Belangrijk daarbij is om bij de gemeente bekend te staan als kwalitatief hoogwaardig bedrijf met een zorgproduct dat aansluit bij de vraag vanuit de inwoners.

3.3.2 Continuïteit bedrijven

Over de continuïteit van agrarische bedrijven met een zorgtak is nog weinig bekend. Dit komt omdat de sector, zoals hij in zijn huidige vorm bestaat, nog maar jong is, waardoor er nauwelijks voorbeelden zijn van stoppende zorgboerderijen. Uit de gehouden interviews kwam naar voren dat er steeds meer jonge gezinnen zijn, die het bedrijf met de zorgtak van hun ouders overnemen of na overname zelf een zorgtak opstarten. Het gebeurt zelfs dat kinderen die in eerste instantie geen belangstelling hadden in de overname van het ouderlijke bedrijf, na de komst van de zorgtak dit wel zagen zitten omdat het beter aansluit bij de genoten opleiding. Zorg is dus niet zozeer alleen een verbredingstak voor afbouwende agrariërs - dit imago hangt nogal aan de sector - maar heeft juist haar plaats op bedrijven met goede toekomstperspectieven van de agrarische tak. Het is van belang dat de sector dit beeld verder verstevigt en blijft uitdragen.

Aangezien op bijna alle landbouwbedrijven met een zorgtak een agrarische bestemming rust, is het noodzakelijk dat er agrarische activiteiten blijven plaatsvinden. In de meeste gevallen is de agrarische activiteit dan ook de kernactiviteit van het bedrijf. De agrarische tak ondersteunt op de meeste boerderijen de zorgactiviteiten en wordt zodanig ingericht dat het inzetbaar is voor de doelgroep waarop de zorgactiviteiten gericht zijn. In enkele gevallen worden de agrarische activiteiten uit strategisch oogpunt aangehouden.

3.4 Investeringsen

Belangrijke motivaties voor het opstarten van een zorgtak (in plaats van een andere verbredingsactiviteit) zijn idealisme, compassie en persoonlijke belangstelling voor een bepaalde doelgroep.¹ Vaak komt het initiatief van de boerin die al werkervaring in de zorgsector op heeft gedaan. Naast de ideële motivatie is de zorgtak als verbredingsactiviteit op afbouwende bedrijven ook bedoelt om het gezinsinkomen aan te vullen omdat de agrarische tak niet meer genoeg oplevert vanwege een te geringe economische omvang. De vergoedingen voor de zorgactiviteiten zijn echter afgestemd op het leveren van verant-

¹ Met name onder de pioniers en minder onder de (trend)volgers.

woorde zorgdienstverlening en zijn niet bedoelt als middel om een *verliesgevende* agrarische tak overeind te houden. De agrarische tak zou in elk geval zelfvoorzienend moeten zijn.

De inkomsten uit de zorgtak kunnen wel gebruikt worden voor de ondersteuning van de agrarische activiteiten, vooral als deze een meerwaarde voor de zorgtak van het bedrijf oplevert. Een mooi voorbeeld hiervan is de bouw van een potstal voor vleesvee op een boerderij die van origine een gemengd bedrijf was. De bouw van de poststal wordt gefinancierd uit de opbrengsten van de zorginkomsten en de zorgvragers kunnen vervolgens weer genieten van het vee dat in die poststal loopt. Vervolgens zal geprobeerd worden om het vlees wat van de koeien komt weer te verkopen in de landwinkel die ook op het bedrijf gevestigd is.

In verband met de BTW-regelingen moeten stromen van inkomsten en uitgaven van de zorgtak en de landbouwtak gescheiden worden gehouden. Zorgboerderijen zijn met ingang van 1 januari 2002 vrijgesteld van BTW-heffing voor hun zorgprestaties. De vrijstelling geldt alleen voor bedrijven die agrarische productie combineren met zorg. De vrijstelling is alleen van toepassing op de zorgdiensten. Voor de agrarische productie blijft het bestaande BTW-regime gelden, al dan niet in vorm van de landbouwregeling.

Komt het initiatief voor de zorgtak van een partner die momenteel een baan in de zorg buiten het bedrijf heeft, is één belangrijk afwegingsmoment de vraag of de zorgtak op het bedrijf net zoveel op gaat leveren als het werk buiten de deur. Normaal gesproken wordt het agrarische ondernemerschap echter niet op deze manier benaderd. De boer zelf vergelijkt zijn uurloon in het algemeen ook niet met het uurloon van een baan buiten het bedrijf of met de potentiële inkomsten uit verkoop van het bedrijf. Er wordt gekeken of er onder de streep genoeg overblijft. De vrijheid van ondernemerschap, je eigen baas zijn en werken in de eigen woonomgeving moet zeker ook een rol mogen spelen bij de overweging om een zorgtak op te starten. Ook zitten er fiscale voordelen aan een eigen bedrijf, zoals de zelfstandigenaftrek.

Het opstarten (en uitbreiden) van een zorgtak op het bedrijf kan het best worden omschreven als een geleidelijk proces. Men begint niet direct met een grote zorggroep. Meestal komen in eerste instantie 1 of 2 cliënten, die gewoon 'aanschuiven aan de keukentafel' en waarvoor geen grote investeringen gedaan hoeven worden. Pas als een bepaalde groeps grootte wordt bereikt, komen, afhankelijk van de doelgroep, grotere investeringen aan de orde. Te denken valt hierbij aan aparte eetruimtes, sanitaire voorzieningen of aanpassingen voor rolstoelgebruikers.

Het nemen van een (forse) investeringsbeslissing is voor de ondernemer een sleutelmoment. Hierbij wordt meestal ook zo goed mogelijk gekeken naar de bedrijfseconomische effecten van de uitbreiding.

Juist op momenten van belangrijke investeringsbeslissingen vormt planologie (bestaande bestemmingsplannen) nogal eens een knelpunt. Bijvoorbeeld verbreding van het zorgproduct van dagbesteding naar (niet-permanente) woonzorg vraagt forse investeringen. Of een zogenaamde 'kanteling', waarbij eerst het agrarische voorop stond met kleinschalige zorg, maar de zorgactiviteit de hoofdmoot gaat vormen. Hetzij door groei van de zorg, hetzij door afbouw van de groene activiteiten.

Adviesmodel bij investeringen

LTO Noord Advies hanteert in haar advisering ten aanzien van investeringen, een drie-trapsmodel met elk een eigen schakel- en beslismoment. Ten eerste, bij relatief lage investeringen zijn de eigen uren de grootste inbreng waarop kan worden geoptimaliseerd. Het belangrijkste streefpunt hierbij is om ervoor te zorgen dat er voldoende cliënten per dag op de boerderij aanwezig zijn. Ten tweede, bij relatief hoge investeringen zijn zowel de optimale inzet van de eigen uren als van de voorzieningen van belang. In dit geval zal er voor voldoende cliënten per dag én voor voldoende bezetting per week gezorgd moeten gaan worden. Een derde keuzemoment komt wanneer een gewenste verdere uitbreiding van het aantal deelnemers alleen maar kan met inzet van extra (externe) begeleiding waardoor loonkosten fors op de exploitatie gaan drukken. Juist dan is optimale inzet van begeleidingscapaciteit essentieel.

De meest ideale situatie is dat er gestreefd wordt naar het inzichtelijk maken van de kostprijs. Een concrete kostprijs maakt de zorgboer bewust van zijn eigen positie en hij/zij kan de zorgtak op het eigen bedrijf beter vergelijken met de huidige en toekomstige loon-dienstsituatie (in het geval dat de boerin nu al in de zorg werkt) en met de agrarische taken op het bedrijf.

LTO Noord Advies maakt gebruik van een kostprijsmodel waarin effecten van wijzigingen in productieomvang (aantal deelnemers, aantal dagen, aantal weken) op de kostprijs (dagprijs) voor een zorgplaats snel in beeld worden gebracht. Bij de start van een zorgtak (of belangrijke uitbreiding) moet op de vragen (figuur 3.1) een duidelijk antwoord klaar liggen. Om tot de kostprijs te komen worden de totale kosten gedeeld door de bezetting ((aantal weken per jaar)*(aantal dagen per week)*(aantal zorgplaatsen)).

- Hoeveel weken per jaar wordt zorg aangeboden?
 - Hoeveel dagen per week wordt zorg aangeboden?
 - Hoeveel zorgplaatsen worden aangeboden (hoeveel deelnemers)?
 - Wat zijn de totale investeringen voor de huisvesting?
 - Wat zijn de totale investeringen voor de inrichting?
 - Wat zijn de loonkosten? (al dan niet vergelijkbaar met baan in de zorg)?
 - Voor welke doelgroep wordt gekozen?
- Vervolgens worden de jaarlijkse kosten berekend voor:
- huisvesting (financieringskosten, afschrijving, onderhoud);
 - verwarming/elektra/water;
 - loonkosten;
 - maaltijden;
 - exploitatiekosten (huishoudelijke kosten, administratie en beheer, cursussen, lidmaatschappen en abonnementen, verzekeringen);
 - inbreng accommodatie (verblijfsruimte, kleindierenstal, werkplaats, moestuin enzovoort).

Figuur 3.1 Aspecten voor kostprijsberekeningen voor zorgplaatsen op agrarische bedrijven
Bron: LTO Noord advies.

3.5 Financiering

De financiering van bedrijfsontwikkeling op agrarische bedrijven, maar ook in de verbredingstak, vindt meestal plaats met eigen middelen (verkrege n via besparingen en afschrijvingen) en aan te trekken middelen van derden. Meestal is een bepaalde mate van financiering met eigen middelen nodig om de investering op termijn rendabel te doen zijn. De rentabiliteit van agrarische activiteiten en verbredingsactiviteiten is vaak zodanig dat financiering met aangetrokken middelen aan grenzen is gebonden (zie ook Van der Meulen en Venema, 2005).

De belangrijkste verstrekkers van leningen, de banken, verlenen leningen voor het financieren van bedrijfsontwikkeling in verbreding, meestal op basis van de waarde van het hele bedrijf, maar wel onder de voorwaarde dat de zorgtak er ook daadwerkelijk komt en inkomen genereert. Over het algemeen zijn investeringen gebaseerd op de te verwachten opbrengsten vanuit de AWBZ-gelden (of andere opbrengstenbronnen, zoals contracten met zorginstellingen, sociale diensten, UWZ). In grote lijnen is bekend wat de opbrengsten zullen zijn na uitbreiding van de zorgtak. Kennis over de kostenkant is in de meeste gevallen niet specifiek aanwezig. De in de sector werkende adviseurs geven unaniem aan dat boeren vaak geen idee hebben van de kostprijs van een zorgplaats, uitzonderingen daargelaten. Een goed inzicht in de kostprijs is wel nodig om te kunnen bepalen of de te ontvangen vergoedingen de gemaakte kosten compenseren. Met andere woorden: 'kan het uit?' Levert de verbredingstak daadwerkelijk een (voldoende) bijdrage aan het inkomen?

Hoe kijken financieringsverstrekkers tegen financieren bedrijfsontwikkeling in de zorg?

Met het op een professionele wijze uitoefenen van zorglandbouw is goed geld te verdienen. Vaak is het zo dat de ondernemer of partner reeds ervaring heeft in de zorgsector.

Banken kunnen op de meer professionele bedrijven redelijk het rendement op zorgactiviteiten inschatten. Vergoedingen zijn grotendeels bekend (afspraken met zorginstellingen, of vergoeding duidelijk door erkende AWBZ-certificering), er kan een inschatting gemaakt worden van het investeringsbedrag en van eventueel in te huren werknemers. De financieringsbeoordeling kan dan ook vaker worden gebaseerd op de zorgtak dan bij recreatie het geval is (hoofdstuk 2). Toch is binnen de zorg de variatie onder bedrijven groot. Er zijn nog veel agrarische bedrijven die nog niet op een professionele wijze met zorg bezig zijn, vaak maar 1 tot 4 cliënten hebben omdat zij het leuk vinden om aan zorglandbouw doen. Op deze bedrijven zijn de investeringen gering en vindt financiering via leningen plaats op basis van het totale bedrijf (totaal financiering) of uit beschikbare eigen middelen. Wel proberen banken zicht te krijgen wat die investering in zorg gaat doen met het agrarische gedeelte van het bedrijf.

Enige voorzichtigheid ten aanzien van de huidige hausse in zorglandbouw is op zijn plaats. Professionaliteit is belangrijk om rendabel te zijn. Evenals bij recreatie spelen bij de financieringsbeoordeling de achterliggende motieven van de ondernemer en geschiktheid een rol. Goede advisering rond dergelijke strategische keuzes is dus van belang (rol overheid bij facilitering hierin).

Een probleem en daarmee ook een aandachtspunt is dat vragers en aanbieders elkaar weten te vinden. De locatie een zorglandbouwbedrijf is van groot belang. Er moeten voldoende mensen in de omgeving wonen. In het Noorden van het land is dat bijvoorbeeld lastiger dan in Brabant).

Net als bij recreatie zijn er voor de ontwikkeling van de zorglandbouw nog geen specifieke financieringsproducten (faciliteiten) ontwikkeld.

Box 3.1

Ook voor banken en andere financiers is het van belang om te weten hoeveel er van de opbrengsten uit de AWBZ-gelden na aftrek van de kosten overblijft. Op basis daarvan kan de terugverdiencapaciteit worden berekend en de hoogte van een lening worden bepaald (al dan niet in combinatie met de inkomsten uit de agrarische tak en de onderliggende gronden en gebouwen).

3.6 Ondernemerschap

In het kader van verbreden landbouw staat sinds een aantal jaren 'agrarisch ondernemerschap' bij onderzoekers en beleidsmakers hoog op de agenda. Ondernemerschap kan worden beschreven als het vermogen tot een strategische positiebepaling. Daarbij gaat het om (a) het positioneren van het bedrijf binnen markten van technologie en afzet en (b) het positioneren van de eigen rol als ondernemer binnen het bedrijf (Ploeg en Spierings, 1999). Ondernemerschap moet duidelijk worden onderscheiden van vakmanschap (beheersing van processen op het bedrijf of beroepschapaciteit) en managementcapaciteit (optimalisering van het bestaande bedrijf). Een ondernemer is iemand die 'de omstandigheden creëert waarbinnen de manager en de vakman moeten opereren rekening houdend met de wensen vanuit de markt en de maatschappij' (Verstegen en Lans, 2006).

In hun essay 'De kunst van het zien en het realiseren' stellen Verstegen en Lans (2006) twee begrippen centraal als het gaat om ondernemerschap: zien en realiseren. Met zien wordt bedoeld het goed in de gaten houden wat er voor ontwikkelingen in de omgeving van het bedrijf plaatsvinden. Met realiseren wordt bedoeld hoe het bedrijf er het best op in kan spelen. Het belang van zien en realiseren speelt ook in de zorglandbouw een belangrijke rol. Zoals eerder al genoemd, moet de zorgboer goed in beeld hebben wat de sterke en zwakke kanten zijn van zichzelf als ondernemer en van zijn bedrijf, en hoe hij met deze gegevens de zorgtak vorm wil geven.

Organisaties in het veld, zoals Buitenkans, Steunpunt Landbouw en Zorg, LTO Noord Advies of Landzijde, verrichten al goed werk als het gaat om het bewustmaken van ondernemers over hun rol als zorgboer. De organisaties coachen de ondernemers om duidelijk te krijgen wat de meerwaarde van het bedrijf is en hoe ze zich het best kunnen onderscheiden van andere zorgaanbieders in de regio, al dan niet andere zorgboerderijen.

Het scherp in beeld krijgen van de eigenschappen en kwaliteiten van de zorgboerderij (en vervolgens het uitdragen daarvan) is ook voor de zorgvragers van belang. Particuliere personen die over het zorggeld beschikken, kijken steeds scherper naar de meerwaarde die een bedrijf te bieden heeft. De ondernemer wordt dus aangeraden om een overtuigende visie op zijn zorgtak te hebben: dus *waarom* kiest hij/zij voor een bepaalde doelgroep, *wat* heeft hij/zij deze doelgroep te bieden, *waarom* is het bedrijf geschikt voor die bepaalde doelgroep, of *waarom* kiest hij/zij voor een mix van doelgroepen?

3.7 Conclusies en aanbevelingen

De zorglandbouw is zich de afgelopen tien jaar sterk aan het ontwikkelen. Er zijn veel nieuwe en mooie initiatieven in gang gezet en er is veel pionierswerk verricht. De sector is

bezig met een eerste professionaliseringsslag, onder andere door de invoering van het Kwaliteitswaarborg Zorgboerderijen en door de mogelijkheid om zorgboerderijen een eigen AWBZ-erkenning toe te kennen. Er kan dan ook gesteld worden dat de zorgboerderij op weg is zich onder de verbredingsactiviteiten in de landbouw een volwaardige plek te verwerven.

De diversiteit tussen bedrijven is groot, met name vanwege de grote verscheidenheid aan doelgroepen en zorgvormen en de stadia van bedrijfsontwikkeling waarin de bedrijven zich bevinden. Daarnaast vinden zorgactiviteiten plaats zowel op bedrijven die nu en ook in de toekomst sterk gericht zijn op de reguliere tak als op bedrijven waarop de reguliere tak afgebouwd wordt. Toekomstige uitbreiding van de zorgtak is echter op alle bedrijven mogelijk.

Op vragen die in aan het begin van het onderzoek werden gesteld zoals in welke mate de jaarlijkse winst gebruikt wordt voor de bedrijfsontwikkeling van de zorgtak of over een duidelijke relatie tussen de afkomst van de winst en de aanwending naar agrarische tak of zorgtak kan daarom ook geen kwantitatief onderbouwd antwoord worden gegeven. Investerings- en financieringsbeslissingen zijn sterk afhankelijk van de bedrijfssituatie en de betreffende ondernemer.

Wil de zorglandbouw ook binnen de hele zorgketen op lange termijn als volwaardige partner worden geaccepteerd, dan is het motto 'behoud het goede en professionaliseer verder'. Het goede heeft vooral te maken met de kwaliteit van de zorg, het specifieke aanbod is juist de kracht. De professionalisering richt zich onder andere op een verdere ontwikkeling van het ondernemerschap en een degelijke onderbouwing van de bedrijfseconomische aspecten rond het verlenen van zorglandbouw.

Ondernemerschap

Het ontwikkelen van ondernemerschap en ondernemercompetenties is kort gezegd het bewustmaken van de kwaliteiten en tekortkomingen van de ondernemer (en partner), en van het bedrijf. Op basis daarvan kunnen de huidige sterkten en zwakten, maar ook de kansen en bedreigingen voor het bedrijf in kaart worden gebracht. Hier kan het strategische bedrijfsplan op afgestemd worden. Instrumenten voor het ontwikkelen van ondernemercompetenties zijn onder andere cursussen, studieclubs en netwerken, waarbij de ondernemers hun eigen prestaties spiegelen aan die van hun collega's.

Ontwikkeling bedrijfseconomische kennis

De opbrengsten uit de zorgtak zijn (onder andere via de AWBZ-gelden) redelijk goed in beeld te brengen. Over de kosten (eigen arbeid, werknemers, gebouwen, voorzieningen) en daarmee de kostprijs van een zorgplaats is minder bekend. De inkomensbijdrage van zorgactiviteiten op agrarische bedrijven is moeilijk scherp te krijgen. Inzicht in kostprijs is van belang voor economische positiebepaling van de zorgtak: ten opzichte van werk in de zorg in loondienst, maar ook ten opzichte van het werk in de agrarische tak van het bedrijf. Daarnaast kunnen ook strategische investeringskeuzes voor het bedrijf beter beargumenteerd worden en ligt er met een scherp beeld van de kosten en opbrengsten een solide basis voor beslissingen rond de financiering van investeringen. Een ander voordeel is dat zorgboerderijen met een goed onderbouwd bedrijfseconomisch verhaal zich sterker voelen in de onderhandelingen (over tarieven en budgetten) met andere instellingen in de zorgketen.

Vanuit de sector wordt het belang nog eens benadrukt om een goede plaats binnen de zorgketen in te kunnen nemen.

Een andere stap kan het toekennen van nge's (Nederlandse grootte-eenheid) aan de zorgtak op agrarische bedrijven zijn. De nge is een (economische) maatstaf voor toegevoegde waarde die uit activiteiten kan worden verkregen. Op deze wijze wordt inzicht verkregen in de ontwikkeling van de sector, en de plaats die het heeft naast de agrarische tak. Vindt in toenemende mate vervanging plaats van landbouw door zorg, groeien of slinken beide takken, of vindt er niet of nauwelijks bedrijfsontwikkeling plaats?

Rol overheid

In nauw overleg met de organisaties en intermediairs in de zorglandbouw (een sector met een gelaagde organisatiestructuur) die zich nu er al op richten, kan de overheid helpen faciliteren bij het verder ontwikkelen van ondernemerschap en bedrijfseconomische kennis. Bijvoorbeeld binnen LNV-netwerkprogramma's waar naast ondernemerscompetenties, ook bewust aandacht is voor bedrijfseconomische consequenties van (strategische) keuzes.

Ook kan de overheid ondersteuning bieden om tot een gerichte monitoring van het economisch rendement van zorgactiviteiten op agrarische bedrijven te komen. Met name is daarbij informatie nodig over de kosten die met de zorgactiviteiten gepaard gaan.

Naast het geven van een beeld van de huidige economische positie (sterken, zwakten) van deze groepen bedrijven die aan deze typen van verbreding doen, kan meer economische informatie mogelijkheden bieden tot een goede onderbouwing van kostencalculaties voor verschillende typen zorgplaatsen te komen. Ook biedt het monitoren van het rendement van verbredingsactiviteiten meer inzicht in het effect dat zorgactiviteiten hebben op het rendement van de agrarische activiteiten. Hoe liggen economisch gezien de relaties tussen zorg en landbouw? Met behulp van voorloperbedrijven zou hier nu al dieper op ingegaan kunnen worden.

4. Conclusies en aanbevelingen

De conclusies in dit hoofdstuk richten zich met name op de verschillen en overeenkomsten van de recreatie en zorg als verbredingsactiviteiten. Voor specifieke conclusies over de aparte sectoren wordt verwezen naar hoofdstuk 2 voor recreatie en hoofdstuk 3 voor zorg. Dit hoofdstuk sluit af met een aantal aanbevelingen.

Conclusies

Een belangrijke gemeenschappelijkheid van de twee sectoren is de diversiteit. Zorg en recreatie kunnen veel verschillende vormen aannemen, zij kunnen op veel verschillende manieren verweven zijn in het bedrijf en hun (economische) aandelen in het hele bedrijf variëren sterk. In beide sectoren zijn de opstartinvesteringen laag. Men begint meestal kleinschalig en breidt langzaam uit, vaak verspreid over meerdere jaren.

Vanwege de grote diversiteit van bedrijven met een zorg- of recreatietak kunnen algemene conclusies met betrekking tot investering en financiering rond de verbrede takken moeilijk worden getrokken. Daarnaast kan vanwege ontbrekende data weinig kwantitatieve informatie worden gegeven over de economische aspecten van de ontwikkeling van de verbrede tak, zoals afkomst van de winst en aanwending naar agrarische of verbrede tak.

Op basis van kwalitatieve informatie kan het volgende beeld worden geschetst. Voor de opstartinvesteringen wordt meestal gebruik gemaakt van eigen middelen. Ervan uitgaande dat eigen middelen ooit zijn opgebouwd uit winsten van de reguliere tak, kan gesteld worden dat de opstartinvesteringen gefinancierd zijn door winsten uit de reguliere tak. Bij verdere uitbreiding worden vooral in de recreatietak maar ook in de zorgtak de benodigde investeringen uit de verhoging van bestaande hypotheek of op basis van het hele bedrijf als onderpand gefinancierd. Bij bedrijven die goed scoren op de verbredingstak vindt wel vaak een aparte financieringsbeoordeling plaats op basis van de rentabiliteit en daarmee de cashflow van de verbrede tak. Vaak zal er, afhankelijk van het stadium van ontwikkeling van de verbrede tak, dus wel of niet veel gebruik worden gemaakt van vreemd vermogen.

Het verkrijgen van financiering wordt trouwens zowel in de recreatie als in de zorg niet als het belangrijkste knelpunt voor verdere uitbreiding ervaren. Toenemende wet- en regelgeving en bestaande bestemmingsplannen zijn meestal de grootste belemmeringen als het gaat om verdere ontwikkeling van de verbredingsactiviteit.¹

Het is verder belangrijk om te noemen dat de markt voor recreatie in de agrarische sector zo goed als verzadigd is. In de zorgmarkt zit daarentegen nog wel wat groei, terwijl ook dit afhankelijk is van de regio en de gekozen doelgroep.

¹ Om te voorkomen dat elke boer opnieuw de strijd aan moet gaan met de bestaande regels, zou een centrale belangenbehartiger met verstand van juridische zaken een goede oplossing kunnen zijn.

Aanbevelingen

Ontwikkeling van ondernemerschap en bedrijfseconomische kennis van het eigen bedrijf is belangrijk voor het wel of niet slagen van verbredingsactiviteiten. De overheid zou bij deze ontwikkelingen een faciliterende rol kunnen spelen, zoals in het kader van een LNV-netwerkprogramma waarbij ondernemers met verbreding in zorg of recreatie hun ondernemerscompetenties en de bedrijfseconomische consequenties van bepaalde keuzes bewust wordt gemaakt.

Verder is er behoefte aan gerichte monitoring van het economische rendement van verbredingactiviteiten, met name in de zorg. Op moment wordt deze monitoring vooral door ontbrekende informatie over de kosten van een zorgplaats belemmerd.

Naast het inkomenspotentieel van verbrede activiteiten op bedrijfsniveau is het interessant een gedetailleerder beeld te geven van de economische impact die verbrede activiteiten hebben buiten de agrarische sector. Mede hierdoor kan meer zicht worden verkregen op de effecten van verbredingsactiviteiten (multifunctionele landbouw) op de vitaliteit van het platteland op langere termijn.

Literatuur

CBS-Landbouwtelling, 'Land- und tuinbouwbedrijven; verbrede landbouw' [online databestand], <<http://statline.cbs.nl>>, geraadpleegd op 9 januari 2007.

Ham, A. van den, 'Lage kosten voor geïnspireerde verbreders'. In: *Agri-Monitor* 8 (2002) 2.

LTO Noord advies, *Kostprijsberekening zorgboerderij*, notitie, 2006.

Marktplan adviesgroep, *Economische effecten agrotourisme*, 2005, Project 44.0030.

Meulen, H.A.B. van der en G.S. Venema, *Ontwikkelingen rond de financiering van agrarische bedrijven*. Rapport 2.05.01. LEI, Den Haag, 2005.

Ploeg, B. van der en C.J.M. Spiering, *Is het mogelijk om 2 dingen goed te doen? Verkenning van sociale factoren in verbrede bedrijfsontwikkeling*. Rapport 4.99.19. LEI, Den Haag, 1999.

Steunpunt Landbouw en Zorg, 'Landbouw en zorg groeit' [online bericht], <<http://www.landbouwzorg.nl/index.php?pagid=55&dg=&hb=72>>, geraadpleegd op 1 december 2006.

Verstegen, J.A.A.M. en T.L. Lans, *De kunst van het zien en realiseren*. Rapport 06.02. LEI, Den Haag, 2006.

Venema, G., J. Jager, B. Doorneweert en A. van der Klooster, *Verbreding onder de 'loep' - Monitoring economische positie van agrarische bedrijven met verbreding in recreatie, huisverkoop en zorg*. Intern Rapport. LEI, Den Haag, 2006.

Bijlage 1. Aantallen agrarische verbreders

Tabel B1.1 Aantal bedrijven met verbredingsactiviteiten naar bedrijfstype in 2003 en 2005, en oppervlakte natuurbeheer (ha) in 2005

	Akkerbouw	Melkvee	Overige graasdieren	Intensieve veehouderij	Gemengd	Glastuinbouw	Opengronds- tuinbouw	Nederland
Totaal verbreding a)								
2003	2.104	4.751	4.439	644	1.513	278	790	14.520
2005	1.931	5.142	3.888	527	1.330	219	665	13.702
Recreatie								
2003	386	607	803	103	298	56	210	2.463
2005	425	778	888	132	319	53	262	2.857
Natuurbeheer								
2003	1.006	4.390	2.664	221	882	104	314	9.580
2005	1.015	4.288	2.538	258	796	121	295	9.311
Oppervlakte (ha) 2005	7.225	74.648	28.684	1.064	7.153	225	1.204	120.201
Verwerking								
2003	176	391	141	40	143	33	182	1.106
2005	178	378	137	35	124	26	179	1.057
Verkoop								
2003	896	688	470	206	883	601	1.636	5.380
2005	745	643	548	257	736	323	1.280	4.532
Zorg								
2003	26	111	105	21	51	8	50	372
2005	29	193	135	31	81	17	56	542

Tabel B1.1 Aantal bedrijven met verbredingsactiviteiten naar bedrijfstype in 2003 en 2005, en oppervlakte natuurbeheer (ha) in 2005 (vervolg)

	Akkerbouw	Melkvee	Overige graasdieren	Intensieve veehouderij	Gemengd	Glastuinbouw	Opengronds- tuinbouw	Nederland
Stalling								
2003	661	588	1.602	250	427	87	220	3.835
2005	564	471	1.207	156	347	40	148	2.933
Energie verkopen								
2003	167	122	33	14	46	12	15	409
2005	213	133	27	11	52	5	23	464

a) excl. verwerking en verkoop

Bron: CBS-Landbouwtelling; bewerking LEI.

Bijlage 2. Geïnterviewden

Adviseurs/deskundigen

- Han Swienink (LTO Noord Advies)
- Bart Yntema (Rabobank)
- Hans van Stokrom (Steunpunt Landbouw en Zorg)
- Derk Pullen (LTO Noord Advies)
- Jaques Roumen (Buitenkans)
- Coby en Wim van Ginkel (Bedrijf 'de kleine weide')
- ABN AMRO

Acht geïnterviewde *agrарische ondernemers met recreatie* (bijlage 3).

Bijlage 3. Interviews met 8 ondernemers over ontwikkeling recreatietak

Onderstaand de uitwerkingen van de interviews met acht agrarische bedrijven met een recreatietak.

Bedrijf 1

Ontwikkeling recreatietak

Dit bedrijf is aangesloten bij de Stichting Terecht Anders. Deze stichting maakt zich sterk voor plattelandstoerisme en plattelandsontwikkeling in de Kromme Rijnstreek. Het is een samenwerkingsverband tussen boeren, kunstenaars en overige recreatie aanbieders. Via deze Stichting lopen de boekingen evenals de administratie (BTW-boekhouding).

Het bedrijf is in 2001 met een groep mensen rond de tafel gaan zitten om recreatie beter vorm te geven. PR-activiteiten worden middels EU-gelden gefinancierd.

Het bedrijf begon (vanaf 1999) met rondleidingen en het beschikbaar stellen van een expositieruimte voor kunstenaars. Dit bracht te weinig op en daarom werd in 2001 besloten om op te schalen. In overleg met andere belangstellenden werd een zo gevarieerd mogelijke aanbod samengesteld:

- kersenpitspugen (al kom je niet ver, de kersen zijn in elk geval lekker!);
- trekkerbehendigheid (even wachten met het bier tot na dit onderdeel!);
- appelkistjes stapelen (de hoogte in!);
- appelgooien (wie kan het beste mikken!);
- de Fruitautomaat (gokken levert hier wel wat op!);
- de Fruitestafette (ren je rot!);
- appelschillen (wie heeft de langste?);
- de Fruitspiraal (bedwing je zenuwen!);
- fruitmemory (welke was het ook alweer?);
- wilhelm Tell (kruisboogschieten);
- peersteken (als een ridder de peer zien te pakken met een lans!);
- boomstamzagen (deze winter zitten wij er weer warm bij!).

Op dit moment is het bedrijf bezig voor een horecaverunning om ook alcohol te mogen schenken. Ook is er een diploma Sociale hygiëne. BBQ is een mogelijkheid.

Verder loopt er nog een bouwvergunning om van (een deel van) de sorteerruimte een ontvangstruimte te maken.

Bedrijf

Er zijn geen andere vormen van verbreding. De omvang van de reguliere tak neemt iets af doordat het contract van enkele hectaren erfpacht afliep.

In piekperiodes wordt op het bedrijf wel vreemd personeel aangetrokken en sinds de verbrede tak zich wat ontwikkelt, neemt dit wel toe. Bij de fruitspelen wordt zelden vreemd personeel aangetrokken.

De ondernemer is 56 jaar. Alle gezinsleden werken (indien mogelijk) mee in zowel de reguliere als verbrede tak. Hij heeft 2 dochters (die beide nog studeren) die misschien wel in de fruitspelen tak bezig willen blijven, maar niet in de reguliere tak. Voor een volledige omschakeling naar de fruitspelen tak zullen de gebouwen aan de grote kant zijn en zal er veel omzet moeten worden gedraaid om er een inkomen uit te halen. Daarnaast bevindt het bedrijf zich in het agrarisch buitengebied. Nu kan hij de benodigde vergunning verkrijgen omdat het een agrarisch bedrijf is. Stopt het bedrijf, dan is het vrijwel onmogelijk om met de fruitspelen door te gaan.

Investeringsen en investeringsgedrag

De investeringen zijn redelijk beperkt gebleven. De toiletten waren al in de sorteerruimte aanwezig omdat het personeel daar gebruik van maakte. Er moest wel wat worden geïnvesteerd in meubilair en dergelijke. De reden tot dusverre om niet al te veel te investeren was omdat de verbredingsactiviteit werd gedoogd. Als de horecaverunning en bouwvergunning er zijn, is er meer zekerheid en kan er worden begonnen met de noodzakelijke aanpassingen en uitbreiding.

Vragen rond de financiering van bedrijfsontwikkeling

Het bedrijf had tot nu toe geen externe financiering nodig, het kon de verbrede tak zelf bekostigen.

Het bedrijf komt wel discrepantie bij de overheden tegen: aan de ene kant zal agrotoerisme gestimuleerd worden, maar aan de andere kant worden bedrijven door de huidige wet- en regelgeving beperkt of op kosten gejaagd.

Bedrijf 2

Ontwikkeling recreatietak

Er is een minicamping aanwezig, momenteel nog voor 15 plaatsen (25 worden nu gedoogd). Er is een vergunning aangevraagd voor 45 plaatsen. Van de zomermaanden is het een reguliere camping. Na 15 september worden er met name Polen die in dienst zijn van collega boeren (fruitteelt) gehuisvest in caravans van deze collega boeren. Voordat de camping van start ging is voor circa 70.000 euro geïnvesteerd in sanitair/kantine/keuken.

Er is samenwerking/afstemming met collega veehouders. Gasten worden soms doorverwezen naar activiteiten op andere boerenbedrijven. Ook kan hij groepen (die soms andere agrarische bedrijven hebben bezocht) ontvangen en de catering verzorgen in de kantine (bedrijfsuitjes en dergelijke). Daarnaast wordt er boerenijs verkocht van een collega veehouder.

Bedrijf

Het oorspronkelijke plan om naar Canada te gaan ging niet door omdat de partner hier niet voor voelde. Er is een melkrobot aanwezig op het bedrijf die het huidige aantal koeien (65

- 70 stuks) kan melken. De ondernemer had hierdoor arbeid over en was 3 dagen in de week beschikbaar voor werkzaamheden buitenshuis (grondverzet, loonwerk). Dit waren lange dagen omdat voor dit werk het voeren plaats moest vinden. Zo kwam het idee om in de recreatie te gaan beginnen. Tijd kan op die manier flexibeler worden ingedeeld.

De boer doet de melkveetak en de werkzaamheden aan de gebouwen en de grond van het recreatiegedeelte. De boerin houdt zich bezig met het ontvangen van de gasten, keuken, verkoop van ijs en schoonmaakwerkzaamheden.

Het is niet de bedoeling om een eigen winkel te beginnen met verkoop van bijvoorbeeld streekeigen producten. Andere boeren in de omgeving doet dit reeds en deze wil hij niet te veel in de wielen rijden.

Er worden een aantal werkzaamheden van de reguliere tak in loonwerk uitgevoerd (voederwinning en slootreinigen). De kans dat dit toeneemt, is wel enigszins aanwezig.

Investerings- en investeringsgedrag

Omdat een uitbreiding van de recreietak aanstaande is, maakt de ondernemer gebruik van een arbeidskracht die via Staatsbosbeheer als herintreder ter werk wordt gesteld. Hierdoor zijn de loonkosten laag. Hij betaalt de helft van het loon van een reguliere arbeidskracht, de andere helft is voor rekening van SBB. Staatsbosbeheer profiteert van de gasten van de camping omdat zij gebruik maken van de wandelpaden in de omgeving die onlangs door SBB zijn aangelegd. Daarnaast kunnen vanaf volgend jaar wandelaars die niet op de camping verblijven, worden ontvangen in de kantine.

Afhankelijk van de toekomstige omstandigheden op de zuivelmarkt, is de ondernemer van plan om de reguliere tak verder uit te breiden. De reguliere tak staat toch op de eerste plaats hoewel het meest waarschijnlijk is dat het inkomen uit recreatie binnenkort die van de reguliere tak zal overtreffen. Dit geld kan mede worden gebruikt om in de toekomst te investeren in een tweede melkrobot, een grote schuur voor vleesvee (export) en werktuigberging. De huidige schuur naast de camping die nu dienst doet als werktuigberging wil hij dan ombouwen tot een recreatiezaal waar hij diverse soorten feesten kan organiseren. Logies en ontbijt zijn op dit moment geen optie omdat dit relatief veel tijd kost en dit met de huidige gezinssamenstelling niet gemakkelijk inpasbaar is.

Vragen rond de financiering van bedrijfsontwikkeling

Bij het bouwen van de sanitaire voorzieningen (circa 70.000 euro) is hij begonnen met de aanwezige spaargelden. Daarna maakte hij gebruik van de ruimte op de lopende rekening. Langzamerhand kreeg hij een telefoontje van de bank die zelf informeerde naar wat er gaande was. Per slot van rekening is een bestaande hypotheek verhoogd om het restant te kunnen financieren. Dit was dus geen knelpunt.

De grootste belemmeringen zijn de wet- en regelgeving en de tegenwerking van de ambtenaren van de gemeente. Door het inroepen van een deskundige van LTO en van een provinciaal bureau, dat met behulp van subsidie van het Regionaal Bureau Toerisme boeren in de agro-toerisme ondersteunt, wordt getracht de uitbreiding naar 45 plaatsen te realiseren. De ondernemer heeft geen behoefte om deze administratieve rompslomp op zich te nemen en besteedt dit nu grotendeels uit. Zijn ervaringen met de vergunning voor de sanitaire voorziening zijn dermate blijven hangen dat hij nu een andere weg bewandelt.

Bedrijf 3

Ontwikkeling recreatietak

Er is een minicamping, 2 zomerhuisjes en een groepsaccommodatie voor 60 personen.

Zijn vader (medeoprichter van de VeKaBo) is in 1955 begonnen met de groepsaccommodatie. Het bedrijf ligt aan de 'verkeerde' kan van de Regge, in een landbouwontwikkelingsgebied waar verdere uitbreiding van de recreatie wordt beperkt (niet op bestaande maar wel op bedrijven die hier mee willen beginnen). Het bedrijf wil de minicamping in 2008 uitbreiden van de huidige 15 naar 25 plaatsen. Hiervoor is in 1999 begonnen met een aanvraag voor vergroting van het toiletgebouw naar 42 m². Dit mocht echter maar 22 m² worden terwijl later bleek (toen de betreffende gemeente ambtenaar was opgevolgd) dat dit wel de oorspronkelijk opgezette m² mocht zijn. Hiervoor moet hij echter wel een nieuwe bouwvergunning voor aanvragen. Gelukkig heeft hij met de aanleg wel rekening gehouden met deze uitbreiding. De deelnemer pleit ervoor om bij de VeKaBo echte deskundigen in dienst te nemen die aan professionele belangenbehartiging kan doen zodat in de toekomst een aantal zaken centraal kunnen worden uitgezocht en men niet afhankelijk is van een gemeenteambtenaar waarmee het toevallig niet echt klikt.

Veel bedrijven die beginnen met recreatie onderschatten de hoeveelheid tijd die het kost om de gasten zich thuis te laten voelen. Er moet voldoende tijd voor worden vrijgemaakt, ook op momenten dat je het misschien niet zo goed uitkomt.

Bedrijf

Het melkveebedrijf is een paar jaar geleden uitgebreid. Er is een stuk aangekomen bij de ligboxenstal. Omdat een subsidie (25%) op een investering in de groepsaccommodatie niet meer beschikbaar was, is de keuze op een uitbreiding van de reguliere tak gevallen. (Iets later bleek trouwens dat deze subsidie wel beschikbaar was.) Loonwerk wordt uitgevoerd op de reguliere tak maar alleen uit prijsoverweging en niet uit arbeidsoverweging. De verantwoordelijkheden zijn niet duidelijke verdeeld. Wel doet de zoon de contacten met reclamebureaus. Er zijn geen andere verbredingstakken bijgekomen.

Investeringsgedrag

De investeringen kunnen zowel door de verbrede als de reguliere tak worden opgebracht. Er zijn geen gescheiden geldstromen. Er vindt zowel groei in de reguliere als in de verbrede tak plaats. Het bleek dat het wel of niet verkrijgen van een subsidie een overweging is geweest om niet te investeren in de recreatietak maar in de reguliere tak. De zuivelhervorming is voor de nabije toekomst een reden om niet verder te investeren in de reguliere tak. Er is met de bank overlegd voor verdere financiering van de recreatietak. Hierbij is een ondernemingsplan en investeringsplan gemaakt. In de nabije toekomst zal circa 40.000 euro moeten worden geïnvesteerd in kwaliteitsverbetering van de groepsaccommodatie naast verdere uitbreiding van het toiletgebouw.

Bedrijf 4

Ontwikkeling recreatietak

De recreatietak is begonnen in 1977 met een minicamping met vijf plaatsen. Het was toen vrij snel realiseerbaar zonder al te grote administratieve rompslomp. Er is een minicamping met 15 plaatsen. In 2008 wordt die uitgebreid naar 25 plaatsen. Opbrengsten uit de recreatietak zijn bruto 50.000 euro per jaar.

Bedrijf

De boer werkt bij een loonwerker, doet alleen het onderhoud van de camping (schoonmaken, maaien enzovoort). Heeft geen andere vormen van verbreding. Het is een klein akkerbouwbedrijf dat in de loop van de tijd extensiever is geworden. De gemeente is nu bezig om het bestemmingsplan vast te stellen. Afhankelijk van de uitslag hiervan zal het bedrijf in toekomst kunnen uitbreiden met de appartementen. In dit bestemmingsplan wordt ook vastgesteld of er sprake kan zijn van een 'hofstede' camping waarbij meer dan 25 campingplaatsen zijn toegestaan. Indien dit het geval zou zijn, dan moeten wel compensaties in de vorm van natuur (bijvoorbeeld paden) plaatsvinden. Hij wordt geadviseerd door een accountant die gespecialiseerd is in recreatie.

Investeringsen en investeringsgedrag

De investeringen (in het verleden) konden worden opgebracht door inkomsten uit het reguliere bedrijf en uit arbeid buitenshuis. Voor de toekomstige investeringen zijn nog geen concrete plannen gemaakt omdat dit afhangt van het bestemmingsplan.

Bedrijf 5

Bedrijf en recreatietak

Het bedrijf had in eerste instantie naast kalveren ook nog eenden. Door nieuwe regelgeving (extensievere bedrijfsvoering) konden minder eenden worden gehouden en is deze tak afgestoten. In de tweede schuur, waar stro was opgeslagen voor de eendentak, kwam ruimte beschikbaar die als paardenboxen zijn gaan dienen. In eerste instantie (2002) zouden er twee paardenboxen worden gemaakt, maar er was toevallig bij een aantal paardenhoudsters behoefte aan nieuwe ruimte omdat de bestaande door woningbouwplannen moest verdwijnen. Zodoende werd er een vergunning aangevraagd voor 10 plaatsen. Inmiddels zijn dit 15 geworden. Verdere groei wordt niet voorzien omdat een eigenaar van paardenboxen in de buurt de resterende vrije plaatsen niet heeft kunnen verhuren. Het is een niet veel voorkomende vorm van verbreding en low budget.

Investeringsen en investeringsgedrag en financiering

Er waren geringe kosten aan verbonden die geen financiering behoeften. Omdat er geen groeivoorzichten zijn, blijft het bij de bestaande situatie.

Bedrijf 6

Ontwikkeling recreatietak

De camping heeft 40 plaatsen, chalet, caravan en hotel/groepaccommodatie voor 24 personen (4 sterren volgens Recron). Het bedrijf is 20 jaar geleden klein begonnen en na circa 6 jaar naar 25 plaatsen gegaan.

De groepsaccommodatie was eerst een slechtweervoorziening voor de campinggasten en is later, in 1998, verder uitgebouwd met 7 kamers (logies/ontbijt en eventueel warme maaltijd).

Het bedrijf is aangesloten bij VeKaBo en ANWB (niet bij Recron). De opbrengsten volgens het Bedrijven Informatienet van het LEI (BIN) zijn netto (exclusief Afschrijvingen). Er is nog overwogen voor een therapeutisch bad (samen met fysiotherapeut) maar de wet en regelgeving stelde zoveel voorwaarden dat er maar van af is gezien.

Er is destijds begonnen met een recreatietak omdat de boerin werkzaam was geweest in de verpleging maar door een gehandicapte zoon aan huis was gebonden, werd besloten om met een recreatietak te beginnen.

Door de Volendam ramp is meer aandacht gekomen voor de brandveiligheid, waardoor door extra aanpassingen extra kosten zijn ontstaan.

Bedrijf

Het melkveebedrijf is nu nog in een maatschap (vader/moeder/zoon). De recreatietak is een aparte VOF (vader/moeder) met een aparte boekhouding. De grond is bij overname door ouders destijds deels aan een grondbank verkocht en is een paar jaar geleden, omdat deze mogelijkheid zich voordoet, teruggekocht en nu 100% eigendom. Er heeft geen groei in grondgebruik voorgedaan maar er is door de jaren heen wel melkquotum aangekocht.

Machines worden gedeeld met de zwager. Dit leidt niet zozeer tot kostenverlaging omdat beide families dezelfde machines hebben maar er kan dan sneller worden gewerkt. Soms worden de machines ten behoeve van loonwerk ingezet.

Investeringsgedrag

Er zijn een aantal keren forse investeringen gedaan. De ene liep via de veehouderijtak (maatschap) de andere op naam van de VOF. In de nabije toekomst worden geen grote investeringen verwacht. Wel wordt er erg belang aan gehecht om het recreatie bedrijf goed te onderhouden omdat kwaliteit wel belangrijk is (de 4 sterren moeten behouden blijven).

Als ze jonger was geweest, zou er nog geïnvesteerd worden in een tweede groepsaccommodatie. Nu is het onzeker of de toekomstige vrouw van de zoon wel geïnteresseerd is (tijd heeft/vrij wil maken) om zich in de recreatietak te willen verdiepen. Als het melkveebedrijf is overgenomen, zal er een aanvraag worden ingediend voor een tweede bedrijfs-woning.

Vragen rond de financiering van bedrijfsontwikkeling

Er zijn in het verleden een aantal leningen verstrekt ten behoeve van de recreatietak. Een lening liep via de melkveehouderijtak (met jaarlijkse betaling van de aflossingen en rente) en een andere lening liep via de recreatietak (deze is inmiddels afgelost). Omdat het de verwachting is dat in de toekomst de zoon de melkveehouderijtak uitoefent en de va-

der/moeder doorgaat met de recreatietak is het de bedoeling dat op het moment van overname de resterende termijnen van aflossing en rente hebben plaatsgevonden.

Bedrijf 7

Ontwikkeling recreatietak

Sinds 18 jaar is er een groepsaccommodatie voor 50 personen. Sinds dit jaar is er een buitenverblijf voor 10 personen (voormalige recreatiewoning). Sinds drie jaar vindt verhuur van een huifkar plaats.

Op het bedrijf wordt van nieuwe woning gebouwd. De oude woning gaat in de verhuur. De groei in de recreatietak is niet gericht op groei in personen maar groei in kwaliteit (meer m² per persoon) en luxere inrichting. De reden om te beginnen met de recreatietak was een bouwstop in de varkenshouderij. Een bestaande jongveestal is toen omgebouwd tot groepsaccommodatie. Vijf jaar later is wel weer een vleesvarkensstal gekocht.

De bestaande zeugenstal bestaat uit twee aan elkaar gebouwde stallen met een tussenruimte. Deze tussenruimte wordt na de nieuwbouw van de bedrijfswoning omgebouwd tot een excursie ruimte waar grotere groepen de stallen kunnen bekijken.

Samenwerking:

De lakens worden in samenwerking met een ander recreatiepark opgehaald (minder kosten). Indien nodig kunnen warme maaltijden, ontbijt en BBQ van te voren bij plaatselijke leveranciers worden besteld. Met de huifkar kunnen andere bedrijven worden bezocht.

Bedrijf

Taakverdeling: De boerin doet de boekingen. Er is een vaste parttime medewerker voor de varkens en de administratie hiervan. De boer is bouwvakker op het eigen bedrijf. Hij houdt de accommodatie up-to-date, heeft het buitenverblijf aangepast, bouwt de nieuwe bedrijfswoning, verbouwt daarna de oude woning en maakt te zijner tijd excursieruimte in varkensstal.

Investeringsen en investeringsgedrag

Door zelfwerkzaamheid hebben de gebouwen een hogere waarde gekregen. Deze waarde-stijging leidt ertoe dat hierop hypotheek kunnen worden afgesloten. Dit zal ook voor de nieuwbouw van de bedrijfswoning opgaan.

Vragen rond de financiering van bedrijfsontwikkeling

De voorkeur van de deelnemer is om aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Dit is tot op heden steeds gelukt. De middelen die hierdoor vrijkomen worden benut om te investeren in uitbreiding/verbetering (upgraden van de accommodatie). Er is geen adviseur in de hand genomen. Door het aanbieden van Educatieve projecten (scholenproject) wordt gehoopt om in toekomst subsidiegelden te kunnen ontvangen.

Bedrijf 8

Ontwikkeling recreatietak

Het bedrijf is in het begin van de jaren zeventig begonnen met een minicamping met drie plaatsen. Het is nu uitgebreid naar 15 plaatsen. Zijn vader wilde eind jaren zestig graag al een grote camping beginnen (circa 50 plaatsen) maar hier werkte de gemeente niet aan mee. Het bedrijf ziet een lichte terugloop in aantallen bezoekers; wellicht door overaanbod van campings.

Bedrijf

Het is een kleinschalig en extensief akkerbouwbedrijf. De ondernemer werkt als leraar buitenshuis. De situatie is de laatste jaren vrij stabiel. Er zijn geen grote investeringen gedaan, behalve in de oude schuur die met behulp van subsidie van de gemeente is opgeknapt.

Investeringen en investeringsgedrag

Paar jaar geleden zijn uit eigen middelen de sanitaire gebouwen vernieuwd.